哈佛家训II

赢在起点的哲理

COAY
Books

目录
Content

- 序言
- 别让机遇悄悄溜走
- 买件红衣服穿
- 成功无定律
- 瑞典的法国建筑
- 1美元话费
- 主动出“机”
- 生命中的机遇
- 从小事改变自我
- 化愤怒为动力
- 粉质化妆膏
- 一块碎片的价值
- 完美的策划
- 请让我试一试
- 奇迹由自己创造
- 视角与机遇
- 第二次机会
- 天才推销员
- 有备而来
- 暴风雨夜的奇遇
- 巴里特旅馆
- 机遇靠自己发现
- 细节之处见真章
- 你的脚边有钻石
- 财富就在身边
- 相信自己
- 我是拿破仑
- “3 3 3”的故事
- 积极的无限力量
- 跳蚤的高度

- 将嘲讽化为动力
- 生命的希望
- 球王的紧张
- 钻石宝藏
- 点燃心灵之火
- 我就是我
- 最美的礼物
- 让孩子自己走
- 荡秋千
- 看不见的爱
- 另起一行

序言

人生是一条漫长的旅途。有平坦的大道，也有崎岖的小路；有灿烂的鲜花，也有密布的荆棘。在这个旅途中每个人都只想成功，不想失败，然而前途是光明的，道路是曲折的，遭遇挫折、经历打击都在所难免。成功是一个交通枢纽，过了这一个枢纽站到达的又是下一个成功，但他们并不是密密麻麻紧挨着的，而是有很多条通向它们的道路相连接，这些道路有的被称之为自信，有的被称之为毅力，有的被称之为心态……我们可以来看下面这样一个故事：

雨后，一只蜘蛛艰难地向墙上已经支离破碎的网爬去，由于墙壁潮湿，它爬到一定的高度，就会掉下来，它一次次地向上爬，一次次地又掉下来……第一个人看到了，他叹了一口气，自言自语："我的一生不正如这只蜘蛛吗？忙忙碌碌而无所得。"于是，他日渐消沉。第二个人看到了，他说："这只蜘蛛真愚蠢，为什么不从旁边干燥的地方绕一下爬上去？我以后可不能像它那样愚蠢。"于是，他变得聪明起来。第三个人看到了，他立刻被蜘蛛屡败屡战的精神感动了。于是，他变得坚强起来。

成功的秘诀有很多，有成功心态之人到处都能发觉成功的力量，面对挫折打击，不气不馁，抱着自己一定可以成功的信念，为着自己的理想不懈地奋斗、执着地追求，一步一步脚踏实地地去实现自己的每一个目标，相信，是金子总会发光，是真材实料总会经得起雕琢。

昨天已经过去，明天还是未知，那么，最重要的就是把握好我们手里所拥有的现在。让我们再来看这样一个故事：

爱德华生长在贫苦家庭，最初靠卖报为生，后来在杂货店做店员，家中七口靠他吃饭，他只得找新的工作。最后，做了助理图书管理员，尽管工资微薄，他也不敢辞职。八年之后，他才鼓起勇气开创自己的事业，竟然时来运转，用借来的五十元钱发展到一年净赚两万

美元。可惜好景不长，他存钱的银行倒闭了，不但损失了全部财产，还负债一万六千美元。

他经受不住这样的打击，“我吃不下，睡不着，”他说，“我开始生起奇怪的病来，病因纯粹是忧郁过度。有一天，我走路时昏倒在路边，从此只能卧床休息，结果全身都烂了，最后连躺着都痛苦不堪。这时医生告诉我，我大约只能活两个星期了。我大为震惊，只得写好遗嘱躺下等死。这样一来，忧虑也就多余了。我放松下来，闭目休养了好几个星期。虽然每天睡眠不足两小时，但却很安稳，那些令人疲倦的忧虑渐渐消失了，胃口也渐渐好起来，体重也开始增加。又过了几星期，我能拄拐走路了。六星期后我又能回去工作了。过去我的年薪曾达两万元，现在能找到每周三十元的工作就很高兴了。我的工作是推销一种挡板，我不再后悔过去，也不害怕将来，而是将全部时间、精力、热诚都放在推销工作上。”

爱德华•伊文斯的事业发展迅速。没几年，他已是伊文斯工业公司的董事长。从那以后，他的公司长期雄霸纽约股票市场。如果你去格陵兰，很可能会降落在伊文斯机场，这是为纪念他而命名的。

命运给予我们的不是失望之酒，而是希望之杯。对于昨天的失败而耿耿于怀的人，是不可能信心满怀地接受明天的挑战的。因此，着眼于现在，把握一切机会，是失败者必须要做的事情，也是走向成功的必经之路。

别让机遇悄悄溜走

机遇从不光顾没有准备的头脑，弱者坐待良机，强者制造时机

——居里夫人

别涅迪克博士是法国一家化学研究所的高级研究员。一次，在实验室里，他准备将一种溶液倒入烧瓶，一不小心烧瓶“哄当”落在了地上，糟糕！还得费时间打扫玻璃碎片，别涅迪克博士有些懊恼。

然而，烧瓶并没有破碎，于是他弯下腰捡起烧瓶仔细观察，这只烧瓶和其他烧瓶一样普通，以前也曾有烧瓶掉在地上，但无一例外全都破成了碎片，为什么这只烧瓶仅有几道裂痕而没有破碎呢？别涅迪克博士一时找不到答案，于是他就把这只烧瓶贴上标签，注明问题，保存起来。

不久后的一天，在别涅迪克博士走进实验室前，他看到一张报纸上报道说市区有两辆客车相撞，车上的多数乘客被挡风玻璃的碎片划伤，其中一辆车的司机被一块碎玻璃刺穿面部而进入口腔。别涅迪克博士一下子想到了那只裂而不碎的烧瓶。他走进实验室拿过那只烧瓶，只见那只烧瓶的瓶壁有一层薄薄的透明的膜。

别涅迪克博士用刀片小心地取下一点进行化验，结果表明，这只烧瓶曾盛过一种叫硝酸纤维素的化学溶液，那层薄薄的膜就是这种溶液蒸发后残留下来，遇空气后产生了反应，从而牢牢粘贴在瓶壁上起到了保护的作用。因为无色透明，所以一点儿也不影响视觉。

“如果这种溶液，用于汽车玻璃的生产中，以后再发生类似的交通事故，乘客的生命安全系数不是就会更有保障吗？”……别涅迪克博士因为这个小小的发现而荣登20世纪法国科学界突出贡献奖的榜首。

每一种成功都始于一双善于发现的眼睛，更始于执著探索的心灵。常常我们慨叹没有机遇，但许多时候，机遇来临时并不是敲着锣打着鼓，而是悄悄从你身边溜过。有心还是无意，是决定能否抓住机遇的关键。

买件红衣服穿

善于捕捉机会者为俊杰。

——歌德

有一个衣衫褴褛、满身补丁的男孩子，名叫查理，跑到建筑工地上，来到一个衣着光鲜、叼着雪茄的男人面前，诚恳地问道：“您能不能告诉我，我要怎样做才能使自己长大后变得像您一样有钱？”

这男人就是工地的建筑商，他吐出一口烟雾，回答道：“小伙子，回去买件红外套，在工作中拼命地干。”

看男孩子一脸困惑的样子，他又吐了一口烟，接着说道：“你看到那边在脚手架上工作的人了吗？他们是不是看上去全都是一样？我根本不可能把这些工人的名字全都记住，也记不住他们的样子。”

“但是，”他接着说，“能让一个老板记住的员工靠的就是他的工作。你仔细看那边，有一个穿红外套的工人，他的脸也晒得红红的。我格外注意到了他，因为他似乎总是比别人更卖力，做得更带劲。每天早上，他都比大家来得早那么一点；每天下工时，他似乎又总是走得晚一点。因为他的那件红外套，和他的工作表现，我一下就能认出他来。我准备找一个工地上负责的监工，由于他给我留下的这些印象，我已决定由他来担任，如果他表现出色，我还会把更重要的事情交给他做。如果他努力，他会成为一个有钱人。”

“小伙子，其实这也是我发达起来的过程，我卖力工作，成为我周围所有人中最好的。如果我和大家一样穿白色衬衫，可能就没人注意到我了，所以我天天穿红色外套，同时倍加努力。不久老板就注意到了我，让我当他的副手。后来我努力存钱，自己成为了老板。”

如果你手中有一件工作，那么，把它做成最好的。你要在业绩上超过所有的人，不要表现得和别人一样，要成为你所在群体中最突出的那一个。要想让别人注意到你，只有恒久地付出与专注，才能将你造就成一个不平凡的人，才能自己给自己创造机会。

成功无定律

一个明智的人总是抓住机遇，把它变成美好的未来。

——托•富勒

20世纪50年代初期，有个叫丹尼尔的年轻人，从美国西部一个偏僻的山村来到纽约。走在繁华的都市街头，啃着干硬冰冷的面包，他发誓一定要闯出一片属于自己的天空。

然而，对于没有进过大学校门的丹尼尔来说，要想在这座城市里找到一份称心如意的工作，简直比登天还难，几乎所有的公司都拒绝了他的求职请求。

就在他心灰意冷之时，有一天，他接到一家日用品公司让他前往面试的通知。他兴冲冲地前往面试，但是面对主考官有关各种商品的性能和如何使用的提问，他吞吞吐吐一句话也答不出来。说实话，摆在他眼前的许多东西他从未接触过，有的连名字都叫不出来。

眼看惟一的机会就要消失，在转身退出主考官办公室的一刹那，丹尼尔有些不甘心地问："请问阁下，你们到底需要什么样的人才？"

主考官彼特微笑着告诉他："这很简单，我们需要能把仓库里的商品销售出去的人。"

回到住处，丹尼尔回味着主考官的话，他突然有了奇妙的感想：不管哪个地方招聘，其实都是在寻找能够帮自己解决实际问题的人。既然如此，何不主动出去，去寻找那些需要帮助的人？他想，总有一种帮助是他能够提供的。

不久，在当地一家报纸上，登出了一则颇为奇特的启事。文中有这样一段话："谨以我本人人生信用作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样的能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务。"

让丹尼尔没有料到的是，这则并不起眼的启事登出后，他接到了许多来自不同地区的求助电话和信件。

原本只想找一份适合自己工作的丹尼尔，这时又有了更有趣的发现：老约翰为自己的花猫咪生下小猫照顾不过来而发愁，而凯茜却为自己的宝贝女儿吵着要猫咪找不到买主而着急；北边的一所小学急需大量鲜奶，而东边的一处牧场却奶源过剩……诸如此类的事情一一呈现在他面前。

丹尼尔将这些情况整理分类，一一记录下来，然后毫无保留地告诉那些需要帮助的人。而他，也在一家需要市场推广员的公司找到了适合自己的工作。不久，一些得到他帮助的人给他寄来了汇款，以表谢意。

据此，丹尼尔灵机一动，辞了职，注册了自己的信息公司，业务越做越大，他很快成为了纽约年轻的百万富翁之一。

后来，丹尼尔告诫自己的孩子：成功无定律，幸运从来不主动光顾你，要靠自己去寻找。有时候，给别人帮助的同时，其实也为自己创造了最好的成功机会。

最明亮的欢乐火焰大概都是由意外的火花点燃的。人生道路上不时散发出芳香的花朵，也是从偶然落下的种子自然生长起来的。机遇的种子就在身边，你要睁开自己的双眼去寻找，让它开花结果。

瑞典的法国建筑

谁若是有一刹那的胆怯，也许就放走了幸运在这一刹那间对他伸出来的香饵。

——大仲马

１９世纪时有一位瑞典青年，家境很不好，穷困得连肚子都填不饱，更别提入学受教育了。青年虽然在这种环境之下成长，但是丝毫不气馁，一有多余的时间就自学，因此学习了许多关于建筑和化工方面的知识。他决心要用自己的所学改变自己的命运。

后来，青年凭着所学的一些知识，进入建筑公司当上了小助理。他积极努力地工作，因为表现出色，先后协助了一些著名建筑师的工作，在这段时间里，他积累了许多宝贵的经验和知识，再加上潜在的天分，逐渐在建筑界小有名气，为许多人所肯定。但是，由于他没有好的学历和出身背景，所以不管他再怎么努力，也无法打入上流社会，成为地位崇高、有名望的建筑师。看到无法实现愿望，青年因此郁郁终日。

有一天，他在街上远远地见到一群侍卫，簇拥着瑞典国王查理四世出访，他情不自禁地想：“如果我有国王这样的机遇就好了。”查理四世原来是个法国人，曾是拿破仑身边的元帅，由于他的卓越才能为老瑞典国王所赏识。因此在临终之前收他为义子，要他统治瑞典。查理四世不负老瑞典国王的厚望，将瑞典治理得井井有条。但是，要怎么样才能引起国王的注意呢?

青年动起了脑筋。“如果我能建造一个很特殊的建筑物，来吸引国王，那就好了！”青年的眼睛一亮，“对呀！国王原来是法国人，如果我在瑞典建造一座类似法国凯旋门的建筑物，一定能引起他的注意。”

有了这个想法，于是青年四处奔走，争取到几位过去有生意往来的企业家的支持，不久之后就在一座瑞典小城内，盖起了一座抓住了法国凯旋门神韵的建筑物。一天，国王经过小城，看到这个建筑物

时，惊讶得说不出话来，睹物思情，缅怀过去，引发了他许多的感慨。事后国王特别召见青年，夸赞他的建筑技术。受到国王赞赏的青年，忽然之间声名大噪，各种媒体争相报导有关他和他的建筑作品，他被大家奉为天才。

从此，他不但挤进了上流社会，更一跃成为瑞典建筑界大师，身价百倍。

自助者天助之！命运掌握在自己手中，只有自己才能拯救自己。只有活出自我个性，寻求与众不同，你才可能获得比别人更多的赞美和青睐。

1美元话费

好花盛开，就该尽先摘，慎莫待美景难再，否则一瞬间，它就要凋零萎谢，落在尘埃。

——莎士比亚

哈佛刚毕业的女大学生菲娜到一家公司应聘财务会计工作，面试时即遭到拒绝，因为她太年轻，公司需要的是有丰富工作经验的资深会计人员。菲娜却没有气馁，一再坚持。她对主考官说："请再给我一次机会，让我参加完笔试。"主考官拗不过她，答应了她的请求。结果，她通过了笔试，由人事经理亲自复试。

人事经理对菲娜颇有好感，因她的笔试成绩最好。不过，菲娜的话让经理有些失望，菲娜说自己没工作过，惟一的经验是在学校掌管过学生会财务。他们不愿找一个没有工作经验的人做财务会计。人事经理只好敷衍道："今天就到这里，如有消息我会打电话通知你。"

菲娜从座位上站起来，向人事经理点点头，从口袋里掏出1美元双手递给人事经理："不管是否录取，请都给我打个电话。"

人事经理从未见过这种情况，竟一下子呆住了。不过他很快回过神来，问："你怎么知道我不给没有录用的人打电话？"

"您刚才说有消息就打，那言下之意就是没录取就不打了。"

人事经理对年轻的菲娜产生了浓厚的兴趣，问："如果你没被录用，我打电话，你想知道些什么呢？"

"请告诉我，在什么地方不能达到你们的要求，我在哪方面不够好，我好改进。"

"那1美元……"

没等人事经理说完，菲娜微笑着解释道："给没有被录用的人打电话不属于公司的正常开支，所以由我付电话费，请你一定打。"

人事经理马上微笑着说："请你把1美元收回。我不会打电话了，我现在就正式通知你，你被录用了。"

就这样，菲娜用 1 美元敲开了机遇大门。

面对拒绝首先要有坚毅的品格，没有足够的耐心和毅力是不行的；要具有灵活的思维，把握时机，巧妙地展示自己的良好品德，这是从事任何工作都不可或缺的。

主动出“机”

人生颇富机会和变化。人最得意的时候，有最大的不幸光临。

——亚里士多德

美国钢铁巨头安德鲁•卡内基在十三四岁的时候，曾受雇于一家纺织厂。他的工作是记账，只要把收入和支出记清楚就行了。

当他听说还有更好的复式簿记方式时，便利用晚上空闲的时间自费学习了复式会计。这一先进的会计知识，对他日后事业的发展起到了不可估量的作用。

后来，舅舅又推荐他到电报公司当一名邮差。卡内基每天都提前一个小时到公司打扫卫生，然后就悄悄地跑到电报房里学习接收和发送电报的技术。他每天都为能有这种秘密学习的机会感到快乐和兴奋……

有一次，卡内基一大早就赶到了电报公司，打扫完卫生后便习惯性地来到了电报房。突然他听到有人说：“紧急电报！电报员还没来，有谁能收下这份电报吗？”卡内基连想都没想就主动上前，即刻收报，录在纸上，一点也没耽误。

到了月底领薪水的时候，公司老板把他召唤到了另一间房里，对他说：“你做的很好，从这个月开始公司给你加薪。”不久，他成了一名真正的报务员。

16岁那年，卡内基开始为美国西部铁路管理局局长汤姆•斯考特先生工作。

“安德鲁，能不能帮我赶快把这15封电报拍发出去？”局长经常会交给卡内基一些紧急的任务，他总能又快又好地完成，由此他获得了局长的赞赏。

工作之余，卡内基从不玩乐，总是不断地读书，此间他读了大量有关钢与煤的专业书籍。

有一天，卡内基收到一封加急电报：“货车在阿尔图纳附近的单轨路线上被堵塞，客车从早上开始，已堵了4个小时。”这封电报是请求管理局长斯考特处理的，可局长外出处理别的情况了。当时，铁路管理局有一个铁的纪律：不管遇到什么情况，只有管理局长才有权下达对列车的调度命令，如若有人违反禁令，不问什么理由，立即革职。

卡内基拿到这封电报后，无论如何也无法与斯考特联系上。他知道多耽搁一分钟，都将给铁道公司造成严重的经济和名誉损失。责任心和使命感使他有了足够的勇气，于是他壮着胆子走进了斯考特的办公室。他查看了货车的配位图，立刻发现了阻塞的原因，于是提笔拟好了电文，并冒名签上了斯考特的大名，然后拍发了出去，使塞车的事故得到了及时的解决。

几个小时以后，斯考特回来了，发现塞车的电报后，立刻拟了一封电报让卡内基发出去。卡内基看了看电报的内容，窘迫地说：“我先前已经拍发一封同样的电文了……”斯考特严厉地追问是谁签的字，卡内基只好承认是自己冒签的。斯考特一语不发，目光森严地盯着他看了一会儿，竟什么也没说。

后来，斯考特晋升为宾夕法尼亚铁路局的副董事长。卡内基非常希望能继续跟随他工作，他却意味深长地对卡内基说：“你的才能远远超过了一个电报员，我已向董事长推荐你任匹兹堡管理局长。这次匹兹堡管理局的职能扩大了，现在的宾夕法尼亚地区将归入你的管辖之内。”当时还不到24岁的卡内基做梦也没有想到，他不但接替了斯考特的职务，而且还拥有了更大的管辖范围，年薪从35美元增长到1500美元。

处在匹兹堡管理局长的位置上，卡内基能够清楚地了解全国的经济和发展的方向，这为他以后成为美国钢铁市场的巨头做了准备。

外部环境的好坏，并不是成功的决定性因素，关键在于人的主观能动性的发挥。那些善于主动学习、探索的人更容易受到机遇的青睐，因为他们时刻做着主动出击的准备。

生命中的机遇

人生成功的秘诀是当好机会来临时，立刻抓住它。

——狄斯累利

乔利•贝朗出生于巴黎一个贫民家庭。13岁他便独自外出打工。由于年纪小，没有哪个工厂肯聘用他。流浪几年后，他找到一个贵族家庭，在他的苦苦哀求下，贵夫人让他在厨房里当了一名小杂工。他每天的工作就是杀鸡、杀鱼、拖地、扫厕所，几乎包揽了全部脏活累活。他一天至少要干12个小时，而所得的工资连一只鸡都买不到，但他仍然感到非常满足。他总是省吃俭用地将辛苦赚来的钱攒起来，养活自己贫困的家。

但是，就是这样紧巴巴的日子也过不长久。一天半夜，乔利被一阵急促的敲门声惊醒。原来贵夫人第二天要去赴一个约会，要乔利立即将她的衣服熨一下。因为实在太困了，他不小心将煤油灯打翻，灯里的油滴在了贵夫人的衣服上。

乔利吓坏了，他就是打一年工恐怕也买起那件昂贵的衣服。贵夫人坚决要求乔利赔偿，给她免费工作一年！乔利沮丧极了，但当他答应给贵夫人免费工作一年后，他也得到了那件衣服。

其实那件衣服只是弄脏了一点而已，如果将它送给母亲穿，她一定会很高兴。但他不敢将这件事告诉母亲，她会很伤心的。于是乔利将那件衣服挂在自己的窗前以警示自己别再犯错。

一天，他突然发现那件衣服被煤油浸过的地方不但没脏，反而将原有的污渍消除了。经过反复试验，乔利又在煤油里加了一些其它的化学原料，终于研制出了干洗剂。

一年后，乔利离开了贵夫人家，自己开了一间干洗店。世界上第一家干洗店就这样诞生了。

乔利的生意一发不可收拾，几年间他便成了让世界瞩目的干洗大王。如今，干洗店遍布世界的每一个角落，人们在享受他发明的干洗

剂的同时，也记住了他的名字——乔利•贝朗。

即使你遭遇了最难以想象的麻烦或者困难，也不要因这件事的发生而认为自己是世界上最最倒霉的家伙。谁能保证，幸运女神没有在此刻为你埋下一颗机会的种子呢?

从小事改变自我

仅仅天赋的某些巨大优势并不能造就英雄，还要有运气相伴。

——拉罗什夫科

一大群人聚在一起闲聊，其中一名中年人无意间提到，一双劣质的袜子改变了他的一生，众人皆不相信，于是这个中年人便娓娓道来。

在中年人还年轻的时候，有一次和朋友相约，打算去外地旅行。出发前几天，他却因为伐木时不小心，弄伤了脚。

当时脚上的伤口很小，他也不以为意，随便敷了药，便不去管它。没想到，他所穿的那双劣质袜子上，深色的染料具有某种毒性，污染了他脚上的小伤口，造成严重的发炎。

眼看脚上的伤口令他的脚肿得有两倍大，不得已，只好取消和朋友一起行进的计划。正好当时有一位著名的演说家，来到他所居住的镇上。闲在家中无聊的他，也就撑着拐杖，去听听那位演说家的演讲。

一场演讲下来，演说家所说的内容，深深地打动了他的心，让他觉得必须改变自己的生活，甚至决定继续求学，为将来做好准备。

从那一天开始，因为袜子引起脚伤发炎的这个男子，在一切事情上都加倍努力，不再虚度时日，他的人生也因此有了极大的转变。

他的名字叫做詹姆斯•加菲尔德，最后成为法国总统。

用我们凡人的智慧，去看待上天的计划，的确有着以管窥天之憾。一次机会的错失，往往正是一个更大成就的开始。我们永远无法知道上天在我们身上的计划是什么，除非我们自己先准备好。唯有你真正愿意调整自己的步调，改变自己的人生，新的机会才会在你的面前展开；也唯有当你一切都准备就绪，方能适时抓住机会，协助自己脱离低潮的困扰。

化愤怒为动力

只有愚者才等待机会，而智者则造就机会。

——培根

汽车大王亨利•福特曾提到，自己之所以能有如此成就，是缘于在一家餐厅发生的一件小事。

根据亨利•福特的描述，在他还是一个修车工人的时候，有一次刚领了薪水，兴致勃勃地到一家他一直十分向往的高级餐厅吃饭。却不料，年轻的亨利•福特在餐厅里呆坐了差不多15分钟，居然没有半个服务生过来招呼他。

最后，还是餐厅中的一个服务生看到亨利•福特独自一人坐了那么久，才勉强走到桌边，问他是不是要点菜。

亨利•福特连忙点头说是，只见服务生不耐烦地将菜单粗鲁地丢到他的桌上。亨利•福特刚打开菜单，看了几行，耳边传来服务生用轻蔑的语气说道：“菜单不用看得太详细，你只适合看右边的部分（意指价格），左边的部分（意指菜色），你就不必费神去看了！”

亨利•福特惊愕地抬起头来，目光正好迎接到服务生满是不屑的表情，当下使得亨利•福特非常生气。恼怒之余，不由自主地便想点最贵的大餐。但一转念之间，又想起口袋中那一点点可怜微薄的薪水，不得已，咬了咬牙，亨利•福特只点了一个汉堡。

服务生从鼻孔中“哼”了一声，傲慢地收回亨利•福特手中的菜单。口中虽然没有再说话，但脸上的表情却很清楚地让亨利•福特明白：“我就知道，你这穷小子，也只不过吃得起汉堡罢了！”

在服务生离去之后，亨利•福特并没有因为花钱受气而继续恼恨不休。他反倒冷静下来，仔细思考，为什么自己总是只能点自

己吃得起的食物，而不能点自己真正想吃的大餐。

亨利•福特当下立志，要成为社会中顶尖的人物。从此之后，他开始朝梦想前进，由一个平凡的修车工人，逐步成为叱咤风云的汽车大王。

有时候别人的不屑和蔑视也可以成为自我奋斗的动力。亨利•福特正是因为抓住激励自己的种子，来激励自己迈向成功！将每一次我们遭遇的不如意，当成激励自己前进的种子，埋入充满潜能的沃土中，成功将指日可待！

粉质化妆膏

如果良机不来，就亲手创造吧。

——欺迈尔斯

美国佛雷化妆品公司的经理佛雷是个脾气暴躁又苛刻的人。他要求每个推销员每天完成2000美元的推销任务，这根本不可能实现，除非推销员们拿着化妆品，到美国以外的国土上去兜售。有一天他又对着十几个推销员大发脾气，斥责他们是“饭桶”、“白痴”，是白拿公司薪水的“寄生虫”。

黑人推销员乔•约翰逊再也忍不住了，他大喝一声：“够了！佛雷先生，我现在就辞职，没有你，我会过得比现在更好！”佛雷愣了一下，冷笑着说：“好吧，我倒要看看，你将如何度过自己凄惨的后半生！”

约翰逊靠自己仅有的500美元，招了三名工人，就在佛雷化妆品公司的对面租了一间房子，挂出了“约翰逊黑人化妆品公司”的牌子，他要让佛雷看看，自己做得绝不会比他差。

约翰逊知道自己的公司无论在财力、人力、物力及势力上都无法与佛雷公司相比。于是他集中精力研制了一种粉质雪花膏。在推销该产品时，他采用了陪衬扯襟法，在广告中宣传说：“当你用过佛雷化妆品之后，再擦上一层约翰逊的粉质膏，将会收到意想不到的效果。”同事们对这种扯襟式的宣传颇有微词，认为是无形中替佛雷公司作广告。实际上，约翰逊是利用了佛雷公司的名气来替他们的粉质膏作广告。正如约翰逊所说的：“就是因为佛雷公司的名气大，我们才这样说。打个比方，现在几乎很少人知道我叫约翰逊，可如果我想办法站到美国总统身边的话，我的名字就会马上为世人皆知。推销化妆品也是这个道理。在黑人社会中，佛雷化妆品已久负盛名，如果我们的产品能和它的名字一同出现，明着是捧佛雷公司，实际上却抬高了我们

自己的身价。”这一宣传策略果然很灵验，消费者自然而然地接受了约翰逊公司的产品，市场被迅速打开了。

因为粉质化妆膏销路一路递增，约翰逊公司的名字也逐渐被消费者所熟悉，约翰逊便借此时机，在佛雷失去戒备的情况下，接连推出了几种系列产品。

当佛雷醒过来后，已经晚了，约翰逊已取代了自己，他生产的化妆品正一步步地吞食着自己的地盘。对此，佛雷无能为力，因为约翰逊公司已今非昔比，不是随随便便就可以“吃”掉的了。

约翰逊公司的化妆品独霸了美国的黑人化妆品市场，而佛雷公司则日渐萎缩，最后被迫转产。

获得成功的必要条件就是对自己身边的实际情况做出充分的了解，善于利用周围一切可以利用的因素。因为成功的机遇往往就在我们身边。

一块碎片的价值

人不能创造时机，但是他可以抓住那些已经出现的时机。

——雪莱

1905年的一天，美国伊利湖畔繁忙的公路上，发生了一起严重的车祸：两辆汽车头尾相撞，后面又撞上了一连串的汽车，转眼间，公路上一片狼藉，碎玻璃、碎金属片满地皆是。

事故发生以后，除了警察赶到现场以外，还来了一个汽车厂的老板，他就是后来闻名于世的汽车大王亨利•福特。

福特为什么也急匆匆地赶来呢?

原来，这位精明的老板希望从撞坏的汽车上找到一点别人的秘密。

福特仔细地搜索着每一辆撞坏的汽车。突然，他被地上一块亮晶晶的碎片吸引住了，这是从一辆法国轿车阀轴上掉下来的碎片。粗看这块碎片并没有什么特殊之处，然而，它的光亮和硬度使福特感到，其中必定隐藏着巨大的秘密。

于是，福特把碎片拣了起来，悄悄地放进了口袋，准备带回去好好研究研究。

回到公司以后，福特将这块碎片送到了中心试验室，吩咐他们分析一下，看看这块碎片内究竟含有什么东西?

分析报告很快出来了，这块碎片中含有少量的金属钒：它的弹性优良，韧性很强，坚硬结实，具有很好的抗冲击和抗弯曲能力，而且不易磨损和断裂。

同时，公司情报部门送来了另一份报告，结论认为，法国人似乎是偶然使用了这块含钒的钢材，因为同类型的法国轿车上并不都使用这种钢材。

这一下，福特高兴极了。他下令立刻试制钒钢，结果确实令人满意。接着，他又忙着寻找储量丰富的钒矿，解决冶炼钒钢的技术难

题，他希望早日将钒钢用在自己公司制造的汽车上，迅速占领美国乃至世界市场。

福特终于成功了。他的公司用钒钢制作汽车发动机、阀门、弹簧、传动轴、齿轮等零部件，汽车的质量得到了大幅度提高。几十年以后，福特汽车公司成了世界上最大的汽车生产厂商之一，福特曾高兴地说：“假如没有钒钢，或许就没有汽车的今天。”

虽然“幸灾乐祸”从情理上很难说过去，但能从中找到“幸”和“乐”的人未必是心胸狭窄之人。福特从一场灾祸中的一个小小观察取得事业成功，靠的是敏锐的眼光和独特的判断力提供给自己的信息，从而为自己创造了成功的机遇。

完美的策划

不管人们怎样夸耀自己的伟大行动，它们常常只是机遇的产物，而非一个伟大意向的结果。

——拉罗什富科

策划，是作战前的排兵布阵。

美国百万富翁罗杰和桃乐丝夫妇的发迹起于一次偶然的策划。

二战前，罗杰是一名推销经理，妻子桃乐丝是一名时装模特儿。二战时，罗杰应征入伍，在服役中受伤，入海军医院疗养。在疗养期间，他从事皮革加工以打发时间。他们二人做梦都没想到这件事竟然决定了他们今后的一生。

二次大战结束，罗杰返乡，恢复了平民生活。在某一天晚上，桃乐丝的一位朋友到他们家做客（此时他们住在纽约）。茶余饭后，大家闲谈了一阵子之后，这位女士得意地向他们展示新买的手提包说道：“这玩意儿花了我80美金。”

罗杰听完之后，便把那只皮包拿过来，翻来覆去地看了几遍之后说，“太贵了！这种货色我用15美金可以帮你做出来。”第二天，为证明自己不是吹牛，罗杰马上出门去买了一套工具和上等牛皮。

一回到家，便立刻跪在地上开始剪裁、缝制，没多久，手提包就完成了。其手工之精致，令桃乐丝看到之后爱不释手！罗杰看太太高兴，自己也很高兴，在高兴之余，他脑中突然电光一闪，想到既然自己具备皮革加工的技术，又有推销经验，桃乐丝在时装界又有许多熟人，自己何不朝皮革制造业发展呢！

于是他把自己的想法与桃乐丝商量，桃乐丝也觉得这是个好主意，因此二人联手，决心展开行动。就这样，一个创业策划形成了。刚开始时，他们在自己只有三个房间的公寓中制造样品（为拿去给买主看的），由桃乐丝设计，罗杰负责制作，二人工作忙得不亦乐乎！

但他们都知道还有一个最大的问题尚未解决——那就是该如何获得订单，若无订单，创意再好也是枉然。

罗杰将样品夹在腋下，不辞劳苦地走遍纽约大商店，但由于他们年轻，名气又不大，所以不断遭到拒绝。但罗杰并不气馁，他总是替自己打气，鼓励自己继续寻找机会。终于，他遇见纽约著名商店“苏克斯”的供应商。这位供应商一看到罗杰带来的样品便十分欣赏，他表示罗杰能做多少，他都愿意购买。

从此以后罗杰他们小小的公寓房间里每晚都大放光明。他们夫妻俩为了应付订单，夜以继日地工作着，皮革与工具散的满地都是，两个孩子穿梭其间玩耍。此时，家庭已变成了工厂。那段日子他们的确过得十分艰辛，夫妇俩不但要维持生计，还要照顾两个孩子，异常劳累。直至今日，在他们当时居住寓所的地板上，仍然留着他们辛勤工作的痕迹。

两三个月转眼就过去了，他们所收到的订单不断增多。罗杰租下车库上的阁楼，然后和太太继续在那儿努力工作。后来，桃乐丝设计出一种小孩用的沙袋型手提袋，她的新创意被送到“LOOK”这个全国性杂志的编辑部。某位编辑对她的创意非常感兴趣，并且还以此为主题写了一篇专题报道，也附带介绍了一下罗杰与桃乐丝的奋斗史。就是因为这篇刊登在全国杂志上的文章，使他们一夜之间声名大振，产品在极短的时间内便卖出100万个。此后，他们便踏上了平坦大道，纽约和洛杉矶都设有他们的工厂，所雇员工达140名，所制产品向全国主要商店交货。

由于产品畅销，罗杰与桃乐丝赚取了一生中的第一个100万美金。那一年，他们才30出头。就这样，他们在海军医院疗养期间所获得的某种创意，并把创意进行策划，最后终于发展成一桩大事业。

创新是竞争优势的秘密所在，这在当今这个社会化大生产的时代，尤其突出。

请让我试一试

在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找他们想要的机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。

——肖伯纳

一天，西格诺•法列罗的府邸正要举行一个盛大的宴会，主人邀请了一大批客人。就在宴会开始的前一刻，负责餐桌布置的点心制作人员派人来说，他设计用来摆放在桌子上的那件大型甜点饰品不小心被弄坏了，管家急得团团转。

这时，西格诺府邸厨房里干粗活的一个小仆人走到管家的面前，怯生生地说道：“如果您能让我来试一试的话，我想我能造出另外一件来顶替。”

“你？”管家惊讶地喊道，“你是什么人？竟敢说这样的大话！”

“我叫安东尼奥•卡诺瓦，是雕塑家皮萨诺的孙子。”这个脸色苍白的孩子回答道。

“小家伙，你真的能做吗？”管家将信将疑地问道。

“如果您允许我试一试的话，我可以造一件东西摆放在餐桌中央。”小孩子开始显得镇定一些了。

仆人们这时都显得手足无措了。于是，管家就答应让安东尼奥去试试，他则在一旁紧紧地盯着这个孩子，注视着他的一举一动，看他到底怎么办。这个厨房里的小仆人不慌不忙地要人端来了一些奶油。不一会儿工夫，不起眼的奶油在他的手中变成了一只蹲着的巨狮。管家喜出望外，惊讶地张大了嘴巴，连忙派人把这个奶油雕成的狮子摆到了桌子上。

晚宴开始了，客人们陆陆续续地被引到餐厅里来。这些客人当中，有威尼斯最著名的实业家，有高贵的王子，有傲慢的王公贵族，还有眼光挑剔的专业艺术评论家。但当客人们一眼望见餐桌上卧着的奶油狮子时，都不禁交口称赞起来，纷纷认为这真是一件天才的作

品。他们在狮子面前不忍离去，甚至忘了自己来此的真正目的是什么了。结果，这个宴会变成了对奶油狮子的鉴赏会。客人们在狮子面前情不自禁地细细欣赏着，不断地问西格诺•法列罗，究竟是哪一位伟大的雕塑家竟然肯将自己天才的技艺浪费在这样一种很快就会溶化的东西上。法列罗也愣住了，他立即喊管家过来问话，于是管家就把小安东尼奥带到了客人们的面前。

当这些尊贵的客人们得知，面前这个精美绝伦的奶油狮子竟然是这个小孩仓促间做成的作品时，都不禁大为惊讶，整个宴会立刻变成了对这个小孩的赞美会。富有的主人当即宣布，将由他出资给小孩请最好的老师，让他的天赋充分地发挥出来。

西格诺•法列罗果然没有食言，但安东尼奥没有被眼前的情景冲昏头脑，他依旧是一个淳朴、热情而又诚实的孩子。他孜孜不倦地刻苦努力着，希望把自己培养成为皮萨诺门下一名优秀的雕刻家。

也许很多人并不知道安东尼奥是如何充分利用第一次机会展示自己才华的。然而，却没有人不知道后来著名雕塑家安东尼奥•卡诺瓦的大名，也没有人不知道他是世界上最伟大的雕塑家之一。

阿基米德曾经说过：只要给我一个支点，我就能撬动整个地球。换言之只要给他机会，他就能做出惊天动地之事。然而，机会不会主动找上门，当它经过时一定把它逮住，当它还未发现你时，主动创造条件吸引它的到来。

奇迹由自己创造

让我们建议处在危机之中的人：不要把精力如此集中地放在所涉入的危险和困难上，相反而要集中在机会上——因为危机中总是存在着机会。

——卡罗琳

有一位名叫维西亚的美国女孩，她的父亲是华盛顿有名的银行家，母亲在一家声誉很高的大学担任教授。她的家庭对她有很大的帮助和支持，她完全有机会实现自己的理想。她从念中学的时候起，就一直梦寐以求地想当一名演员。她觉得自己具有这方面的才干，因为每当她和别人相处时，即使是生人也都愿意亲近她并和她长谈。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己常说：“只要有人愿给我一次上电视的机会，我相信一定能成功。”

但是，她为达到这个理想而做了些什么呢？其实什么也没有！她在等待奇迹出现，希望一下子就当上一名演员。

维西亚不切实际地期待着，结果什么奇迹也没有出现。

谁也不会请一个毫无经验的人去担任一名演员，而且电视剧的导演也没有兴趣跑到外面去搜寻天才，都是别人去找他们。

另一个名叫麦迪亚的女孩却实现了维西亚的理想，成了著名的演员。她不像维西亚那样有可靠的经济来源，也没有坐等机会出现。她白天去做工，晚上在大学的舞台艺术系上夜校。毕业之后，她开始谋职，她跑遍了加利福尼亚每一家电影公司和电视剧创作中心。但是，每个地方的经理对她的答复都差不多：“不是已经有几年经验的人，我们不会雇用的。”

但是，她不愿意退缩，也没有等待机会，而是走出去寻找机会。她一连几个月仔细阅读有关演艺界的杂志，最后终于看到一则招聘广告：阿肯色州有一家不出名的电视剧组招聘一名化妆人员。

麦迪亚是加州人，不喜欢北方。但是，有没有阳光，是不是下雨都没有关系，她希望找到一份和演员有关的职业，干什么都行！她抓住这个工作机会，动身到阿肯色州。

麦迪亚在那里工作了两年，最后在洛杉矶的一家电影公司找到了一个工作。又过了 5 年，她的演技越来越高，进入了好莱坞，成了一名大牌明星。

“天下没有免费的午餐！”一切成功都要靠自己努力去争取。找到自己的方向，明确自己真正需要的是什么，就能够迎来机会。

视角与机遇

机遇只偏爱那些有准备的头脑的人。

——巴斯德

琼妮的女儿艾德里妮在12岁时选学了摄影课，琼妮告诉女儿真正的摄影家用的都是黑白胶片。听从妈妈的意见，女儿买了胶卷，便提议一起去拍摄著名的圣路易斯拱门。

那天天阴沉沉的，琼妮建议等太阳出来再去，但女儿说这样的光线正适合她构想的照片。她们刚来到拱门，艾德里妮便走到近前，背靠在拱门的三角形支柱上，向后弯着身，将相机举过头顶。

琼妮尽量和蔼地说：“亲爱的，你应该退后一些，把整个拱门照下来。”任何人只要见过拱门的照片，就知道琼妮为什么这样讲。但女儿没有理会，又走向另一根支柱，重复了前面的动作。琼妮希望她能拍张漂亮的照片，所以再次试图告诉女儿该怎样拍这张照片，可是女儿对于妈妈的忠告依旧置若罔闻，完全没有把妈妈多年来在生日晚会上和度假时的摄影经验放在眼里。“不，我就要这样拍。”她说。

琼妮有些生气地想，好吧，无非是浪费些胶卷和冲洗的钱，但是她会得到教训的：就算是付点学费吧！结果是琼妮自己上了一课。几年过后，艾德里妮获得了旧金山艺术学院的奖学金，在安塞尔•亚当斯摄影中心实习，并在旧金山现代艺术博物馆举办了摄影展。感谢上帝，女儿没有听从琼妮的劝告，那张拱门照片已经挂在多家美术馆里，被广泛收藏。女儿的作品以独特的洞察力取胜，正是洞察力使她在12岁时以琼妮意想不到的角度，拍下了那张拱门的照片。

女儿拍那张照片的方法使琼妮明白，世上大多难题的解决方法近在眼前——换个视角，就能发现机遇。

别人的习惯和经验并不一定就是权威，当你听到自己发自内心的创作冲动的时候，请不要犹豫，听从它吧！或许你会失败，或许你也

将一鸣惊人。换个视角，世界就会焕然一新。

第二次机会

运气就象一个球那样圆圆的，所以很自然地，它并非总是滚落在最善良、最高贵的人的头上。——贝多芬　当格林还是个小女孩的时候，母亲和她总在马萨诸塞州的泰林汉姆山谷度暑假。她们房子的一边是著名编辑——理查德•吉尔德家的农场。吉尔德一家有六个孩子，都受过很好的教育，尤其在音乐方面。她们房子的另一边住着一位身材高大、行动不便的新邻居，格林不知道他的名字，就叫他大个子。事实上，他是格劳夫•克里夫兰，美国第22任、24任总统。那时，他刚刚结束他的第一个四年任期。

那年，吉尔德家的孩子们准备一年一度的音乐会，他们让格林打鼓，但他们总是嘲笑她打鼓的样子。第二天天刚亮格林就起床了，用爸爸的手巾裹了些食物，开始了她的出逃。

当格林走了有四分之一英里的路时，她听到背后传来马蹄声。格林回过头去，看见大个子驾着轻便马车正向她驶来。

“啊，这不是威利克斯家的小姑娘吗？”他高兴地问道：“这么早你上哪去？”

“到费城去。”脱口而出的是格林想到的第一个地名。

“费城？”他重复着：“这可要走很长的路啊，我可以带你一段路吗？”

大个子把她拉上车，让她坐在他身边。大个子问格林到了费城打算干什么，她说她要成为一个舞蹈家或开办一个餐厅，她甚至想成为一名鼓手。

“你的父母知道你现在去费城吗？”他问。还问格林愿不愿意和他一起去钓鱼。

格林打算在看到湖的时候拒绝大个子的邀请，然而那翡翠般的湖光美景把她的打算抛到了九霄云外。湖岸边停着大个子的钓鱼船，大个子取出一根最短的鱼竿，“拿着。”说着便把鱼竿塞在格林手里。

“这根正适合你。来，上船。”

大个子给格林示范如何抛竿：“把鱼竿的一头扔到你认为鱼会经过的地点，抛竿时要放线，然后卷进来，像这样。”

他们保持着沉默，只是当他们钓起了一条条鱼，把它们放进冰盒子时，寂静才被偶尔打破。“太棒了，不是吗？”大个子看着格林的神情像是在看着另一个成年人，就在这一刻，她觉得他们成了最亲密的朋友。

大个子一边吃午餐一边问：“在费城完成了事业后，你会回家吗？”这问题使格林想起她是离家出走的。

不，我不可能再回家，除非克里夫兰重新竞选总统。”

大个子凝视着格林，好久才问：“为什么你这么说？”

“因为我爸爸说这是‘永远不’的另一种表达方式。我爸爸说如果一个总统竞选连任失败，他就不可能再次成为总统，美国历史上还没有先例。”

格林把头靠在大个子温暖的肩头上，不一会就睡着了。醒来的时候，她看见了妈妈和他们家的房子。

站在妈妈身边，格林好不容易才听见自己对大个子说的声音：“我可以再去吗？求你了。”

“为什么不，当然可以。”大个子说。然后他拉起缰绳，回过头来坚定地轻声告诉格林：“我相信克里夫兰会重新竞选总统的。”

当妈妈告诉格林这大个子就是克里夫兰时，她惊讶得几乎透不过气来。那天晚上的彩排，她的鼓敲得美妙极了。

没有做不到的事情，只有想不到的事情，只要你能想到，下定决心去做，你就一定能得到。

天才推销员

一个明智的人善于抓住机遇，把它变成美好的未来。

——托•富勒

伍德鲁夫天性热情外向，可称得上是推销奇才。

“让全世界都喝可口可乐”——这就是他的目标。当时国内市场日趋饱和，开辟国际市场势在必行。他上台后，立刻增设了“国际开发部”，立志要把可口可乐推向世界。

然而，把这样一种略带药味的饮料推到国际市场，要使全世界饮食习惯各异的人都能接受它，谈何容易！

阻力首先来自可口可乐公司董事会那些保守的元老们，老董事杜吉尔怒气冲冲地责问道：“我知道你上任后想显示一番，但你不能用全体人员的利益去孤注一掷。”

伍德鲁夫争辩说：“美国的食品能在国外销售，这么好的饮料为什么就不能在国外销售呢？”

杜吉尔也振振有词：“食品与饮料完全是两回事，不管什么人，对食品主要考虑的是营养成份，只要有营养，他们是愿意让自己的口味迁就食品的。而饮料只是消暑解渴，喝不喝都行，外国人怎么会放弃自己的传统和习惯去迁就饮料呢？”

“你说的很有道理，但不管是哪国人都会有好奇心，这一点请不要忘记……”

杜吉尔相信开发国际市场和国内市场一样，只要推销方式得当，手段得法，国际市场就一定能够打开。

1941年，爆发了珍珠港事件，美国参加了第二次世界大战。战争使可口可乐陷入困境，国内市场不景气，向国外发展也一筹莫展。内外交困使历来精明的伍德鲁夫备感忧虑，“难道父亲一手创建的基业要败在我的手上了？”山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。正当伍德鲁夫发愁时，老同学班塞出现了。

班塞在麦克阿瑟手下任上校参谋，这次临时回国，特意给老同学打来电话。

伍德鲁夫说：“难得你还想着我啊？”

“我不是想你，我是天天在想着你的可口可乐！”班塞豪爽地笑着说：“好长时间没喝上你那深红色的‘头疼药’了，在菲律宾热得要命的丛林中，真想喝啊！一下飞机，我就先喝了两大瓶，可惜我不是骆驼，不然真想灌上一肚子带回去慢慢消化。”

机会来了！敏感的伍德鲁夫从班塞的话中得到了灵感：“如果前线的将士都能喝到可口可乐，不就像是做活广告吗？那么当地人也会纷纷购买的，这样一来市场不就打开了吗？的确，战争不仅会带动军火工业，而且也会刺激其他行业的生产，刺激疲软的市场。

伍德鲁夫不会轻易放过这个机会，他开始了他的宣传攻势，凭着三寸不烂之舌大吹可口可乐可以“鼓舞士气”，可以“调节前线将士的艰苦生活”。但五角大楼的官员却连连摇头，只给了他“研究一下”的答复。

回到公司之后，伍德鲁夫发现形势逼人已不能再等，他决定展开一场宣传攻势，促使国际部的官员改变主意。为了一举成功，伍德鲁夫亲自指导宣传提纲的撰写，他说：“一定要把可口可乐与前方将士的战地生活紧紧地联系起来，还要写清饮料对战斗的影响，可口可乐对前线将士的重要不亚于枪弹，公司的成败在此一举，各位要用尽全力，使之一举成功。”

画册最终定名为《完成最艰苦的战斗任务与休息的重要性》，并用新版印刷，显得图文并茂，生动感人。小册子极力宣传在紧张的战斗中尽可能调剂战士的生活，当一个战士在完成任务后精疲力竭、口干舌燥时，喝上一瓶清凉的可口可乐，该是何等的惬意啊……

不用怀疑，伍德鲁夫这一天才的宣传，使国会议员、军人家属和整个五角大楼为之倾倒。国防部不仅同意把可口可乐列入军需品，还支持在军队驻地办饮料工厂。

五角大楼的有力支持，使可口可乐公司受益匪浅，不到3年时间，公司共向海外输出了64家加工厂，销量达到了50亿瓶。在这一时期，可口可乐公司成功地开辟了国际市场，还为战后的腾飞奠定了基础。

可口可乐的成功，主要依靠广告的作用，而伍德鲁夫的天才也主要表现在这方面。伍德鲁夫天生适合这一工作，他热情奔放，富有鼓动性，他极为重视广告，经常亲自动手制作。

伍德鲁夫为了保证广告的质量，还规定所有分公司的广告宣传全由总公司负责统一制作。

至今，世界各地的可口可乐广告、商标，都是正宗美国货，伍德鲁夫是利用外国人对美国的崇拜心理大做文章。

在1911年，可口可乐的广告费就高达100万美元。30年后，猛增至1000万美元，又过了8年，广告费再翻一番，到1958年，更是高达4000万美元。几乎没有哪家公司像可口可乐公司这样在广告上花大钱的。但这也正是伍德鲁夫成功的秘诀。

善于识别与把握时机对于任何人来说都是极为重要的。一个在事业上取得成功的人，对于自己的事业，在开始的时候总要审察埋伏在身边的时机，然后紧紧抓住时机，实现自己的目标。

有备而来

谁不坐等机遇的馈赠，谁便征服了命运。

——马•阿诺德

莱斯•布朗是美国最著名的音乐节目主持人之一，备受大家的喜爱。他的成功事例已被人们广泛流传，激励着无数渴望成功的年轻人。

莱斯出生在美国迈阿密附近的一个贫困家庭。他非常好动，而且喜欢不停地说话。可是大家或许不会想到，日后成为播音员的他小时候却口齿不清，因此他被送到当地小学中一个专门为学习有障碍的学生开设的特教班，直到高中毕业。毕业时，他成为一名环卫工人。但是，他一直怀揣着一个梦想——成为一名电台的音乐节目主持人。别人听了，忍不住嘲笑他，像你这样，连说话都说不清楚，还想去当主持人？莱斯听了也不怒，心中暗暗告诉自己：“我一定可以的！”

每天晚上，他都会在他那间狭小的房间里抱着收音机专心致致地收听电台的主持人谈爵士乐，而且，他按照自己的想象创建了一个假想的电台。他用一把梳子当作麦克风，喋喋不休地向想象中的观众介绍唱片。日复一日，年复一年，坚持不懈，努力地为自己的梦想奋斗着。

终于有一天，莱斯鼓足勇气来到了本地电台。当时，这个头戴草帽、衣衫不整的年轻人被拒绝了。

但是在接下来的那个星期里，莱斯每天都去找台长。最后，为了让莱斯知难而退，台长同意让他打杂，但是没有薪水。莱斯的工作是为那些不能离开播音室的播音员取咖啡或买午餐、晚餐。这对他来说，是接近梦想的第一步，每天在优雅、整洁的办公环境下工作令他心情舒畅，更为重要的是，他每天可以近距离地接触这些著名的播音员，可以默默地看他们是如何工作的，在他看来，这是一个难得的机会，他要把握住它。所以，每天在电台大楼里，都会看到莱斯忙碌的

身影，无论人们让他做什么，他都愉快地接受——甚至做得更多。干完自己该干的事情，莱斯就全神贯注地在一旁默默观察播音员们的一举一动，分析他们为什么会受到大家的喜爱，他们的节目有什么特色，而自己还欠缺什么。晚上，回到自己的卧室，他就开始一遍又一遍认真地进行练习，为自己所确信的一定会到来的机遇而努力。

一个星期六的下午，莱斯照例来到播音室的门外。那位叫罗克的电台主持人来接班了，他要主持长达四个小时的综艺广告。罗克从莱斯身边走过时，莱斯感觉到他今天有些不同寻常，脚步跌跌撞撞的，而且满嘴酒气。莱斯不由得心中暗想：也许这家伙坚持不到节目完毕就烂醉如泥了。不久，罗克说话果然语无伦次起来。正在这时，电话骤然想起，莱斯拿起听筒。电话是台长打来的，台长焦急地说：“莱斯，我看罗克出了问题，你能打电话通知其他播音员，让他们过来接替洛克吗？”“好的，台长，我一定会办好的。”莱斯放下电话，箭一般冲进演播室，轻轻地把罗克移到一边，坐在了他期盼已久的旋转工作台前。他打开麦克风的开关，坚定而自信地说：“各位听众，大家好！我是莱斯•布朗，您忠实的音乐使者。我最大的爱好就是和大家一起倾听音乐，品味生活。我保证带给你们一档丰富多彩的节目，让你们开心、满意。听着，宝贝，我就是你们最喜爱的人！”这次节目大获成功。

结果自不必说，莱斯最终实现了他的梦想，坐在了美国最受欢迎的音乐节目主持人的宝座上。

一般人等待机遇以至于成为一种习惯，这真是很可怕的事。工作的热情和精力就在逐渐等待中消磨。那些不肯工作而只会胡思乱想的人是根本看不到机遇的，只有那些勤奋工作奋发向上的人，才有看见机遇的可能。

机遇来临时，若没有心理准备，即使再好的机遇也会溜掉。机遇一旦失去，便难以找回。机遇又无处不在，应该时刻保持心灵桌面的齐整，为把握机遇做好准备。

暴风雨夜的奇遇

机会似乎是很诱人的，事实上有很多遥不可及和美好的事物都是骗人的幌子。最好的机会，就在你的身旁。

——约翰•拔罗斯

很多年前一个暴风雨的晚上，有一对老夫妇走进旅馆的大厅订房。

“很抱歉，”柜台里的人回答说，“我们饭店已经被参加会议的团体包下了。往常碰到这种情况，我们都会把客人介绍到另一家饭店，可是这次很不凑巧，据我所知，另一家饭店也客满了。”

他停了一会儿，接着说：“在这样的晚上，我实在不敢想象你们离开这里却又投宿无门的处境，如果你们不嫌弃，可以在我的房间住一晚，虽然不是什么豪华套房，却十分干净。我今晚就呆在这里完成手边的订房工作，反正晚班督察员今晚是不会来了。”

这对老夫妇因为对柜台服务员造成了不便，显得十分不好意思，但是他们谦和有礼地接受了服务员的好意。第二天早上，当老先生下楼来付住宿费时，这位服务员依然在当班，但他婉然拒绝了，说道：“我的房间是免费借给你们住的，我全天呆在这里，又已经赚取了很多额外的钟点费，那个房间的费用本来就包含在内了。”

老先生说：“你这样的员工，是每个旅馆老板梦寐以求的，也许有一天我会为你盖一座旅馆。”

年轻的柜台服务员听完笑了笑，他明白老夫妇的好心，但他只当它是个笑话。

又过了好几年，那个柜台服务员依然在同样的地方上班。有一天，他收到老先生的来信，信中清晰地叙述了他对那个暴风雨夜的记忆。老先生邀请柜台服务员到纽约去拜访他，并附上了往返机票。

几天之后，他来到了曼哈顿，在座落于第五大道和三十四街间的豪华建筑物前见到了老先生。

老先生指着眼前的大楼解释道：“这就是我专门为你建造的饭店，我以前曾经提过，记得吗？”

“您在开玩笑吧？”服务员不敢相信地说：“都把我搞糊涂了！为什么是我？您、您到底是什么身份呢？”年轻的服务员显得很慌乱，说话略带口吃。

老先生很温和地微笑着说：“我的名字叫威廉•阿道夫•爱斯特。这其中并没有什么阴谋，因为我认为你是经营这家饭店的最佳人选。”

这家饭店就是著名的阿道夫•爱斯特莉亚饭店的前身，而这个年轻人就是乔治•伯特，他成为了这家饭店的第一任经理。

习惯于站在对方的立场上考虑问题的人，往往会得到意想不到的回报。因为他在为别人他共帮助的同时，也就等于是为自己积累了财富，尽管他在帮助别人的时候，并未想到过报酬的问题。

巴里特旅馆

每人都有一个好运降临的时候，只看他能不能领受；但他若不及时注意，或竟顽强地抛开机遇，那就并非机缘或命运在作弄他，其实惟有归咎于他自己的疏懒和荒唐；我想这样的人只好抱怨自己。

——乔叟

巴里特旅馆因馆址僻处一隅，自开业以来一直生意清淡，门可罗雀。

一天，旅馆主人眼望着后面的荒山秃岭出神。“是啊，人道是‘天时、地利、人和’，我这里首先是缺乏一块风水宝地，没有一个好的环境。怎样才能把顾客吸引过来呢？”望着，望着，主人有了主意……

不久，该城的大街小巷贴出了一份奇特的海报，落款是“巴里特旅店启”。海报上写着：

“亲爱的旅客：您好！本旅馆附近有常流的清泉，后山有大片空地，既宽阔又幽静，专门留作投宿本店的旅客植树之用。您若有雅兴，欢迎前来种下小树一棵，本店可委派专人给您拍照留念。树上还可挂上一块木牌，上面刻下您的尊姓大名和植树日期。这样，当您再度光临之时，定能看到您亲手栽下的小树已枝繁叶茂，令人遐想不已。本店只收取树苗费二十美元，并将永久代管您植的树。”

这张小小的海报很快就传开了。人们议论纷纷，互相转告：“喂，我看在旅馆后面植树留念，倒真是一件挺有意义的事哪！”

“对呀，我的小孩刚好今年出生，要是去那儿给他种棵同龄树，该有多好呀！”

“是啊，听你这一说，我倒想起我老婆明天要过25岁生日。我明天一定叫她一块去种树，留个纪念。”

很快地，巴里特旅馆不再为客源发愁了，为了植纪念树而投宿的顾客纷至沓来，热闹非凡。客人中，有天真烂漫、稚气十足的小孩，也有皓首银须、沉湎往事的老人；有情意绵绵、充满憧憬的情侣，也

有弹琴舞墨、吟诗弄画的文人；有腰缠万贯、一掷千金的巨富，也有专心学业、追逐功名的学子；有经国安邦、日理万机的政界要人； 也有身微言轻、忙忙碌碌的寻常百姓……显然，在他们的心中，都有着一片难以忘却的郁郁绿洲。

因顾客太多，巴里特旅馆不仅全数留下了原本因经营惨淡而准备辞退的店员，还新招了一批服务员。几年后，巴里特旅馆的后山上已是林木苍郁、风景宜人了。当然，旅馆的主人也就此赚足了钱，而原先陈旧不堪的馆舍也被雕梁画栋、气派恢宏的巴里特宾馆取代了。

一个人若无超越环境之想，就做不出什么大事。环境的好坏并不重要，重要的是我们为环境做出怎样的反应。只要充分合理地开发、利用有限的资源，则恶劣的环境中同样蕴藏着无限机遇。

机遇靠自己发现

如果良机不来，就亲手创造吧。

——欺迈尔斯

1951年夏天，凯蒙斯•威尔逊驾驶一辆大汽车，带着全家老小开往华盛顿特区旅游观光。一路上，美丽的风光使他心旷神怡，可住宿的遭遇却让他十分恼火：客房既小又脏，水暖设备差，洗澡用水不方便，很少见汽车旅馆有餐厅，即使有的话，所供应的食物也太差，收费太高，一家人合住一间客房，每个孩子还要再加收钞票。

“孩子睡在地板上还要加钱，太不应该了。”凯蒙斯对妻子抱怨道：“设施齐全、服务周到的汽车旅馆居然一家都没有！”

“都是这样的，在外就将就些吧。”妻子劝慰说。

那一刻，凯蒙斯的眼睛一亮，“汽车旅馆普遍差，这不是蕴含着巨大的商机吗？如果我建造一些宾馆式的汽车旅馆，不就能赚大钱吗？”

他兴奋地对太太说：“我打算建造许多新型的汽车旅馆，和父母同住客房的儿童，我决不另外收取宿费。我要做到，人们一看到旅馆招牌，就像到了自己的家。出外度假，我喜欢的旅馆必须舒适和方便，这正是现在汽车旅馆所缺少的。我想，我是极其平常的人，我喜欢的东西，别人也会喜欢。”

1952年8月1日，他的第一家假日酒店正式开张营业。

旅馆位于孟菲斯市萨默大街上，是汽车从东进入孟菲斯的主要通道，也是来往美国东西部的一条重要机动车道路。

在路旁，一块18米高的黄绿两色“假日酒店”的大招牌特别引人注目。到了晚上，招牌上的霓虹灯闪闪发光，更是醒目。汽车无论行驶在高速公路上哪个方向，都能远远地一眼就望到假日酒店的招牌。凯蒙斯花费1.3万美元高价做了这块招牌。这块招牌让无论是成人还是小孩子都会联想到这是一个有趣的地方。

走进酒店，你会发现服务设施特别周全：走廊上备有软饮料和制冰机，旅客可以免费取用；客房里的空调让人感到十分凉爽；游泳池里清波荡漾；走几步，就是餐厅，可供全家用餐，菜桌上还有特地为儿童设计的菜单；你住进酒店，工作人员会叫得出你的名字，这让你备感亲切，他们见了你就微笑——这是凯蒙斯要求他们这样做的。他说：“世界上的语言有几百种，但微笑是通用的语言。微笑不需要翻译。”旅客需要服务，马上会有人来，并且决不收取小费；天气好的话，旅客可以在晚饭后出外散步，享受郊外的宁静感觉……而享受这一切，价格绝对便宜：单人房才收4美元，双人房6美元。凯蒙斯规定，和父母一起住的孩子，一概不另收费。

“高级膳宿，中档收费。”凯蒙斯说，“既不完全是汽车旅馆，也不完全是宾馆，但提供它们两者都有的服务。”

旅客纷纷前来，有的旅客走进酒店，房间已经住满，服务的先生或小姐会为你和附近的旅馆联系住宿——这又是凯蒙斯发明的服务。

一炮打响，凯蒙斯马上着手建造更多的假日酒店。他采取特许经营办法，向社会出售特许经营权，从而迅速推动假日酒店在全美各地到处开花……

20世纪60年代初，人们对电脑还是很陌生的。可凯蒙斯却在想，如何应用这个新的技术来为酒店服务。他有一种预感，电脑会给酒店带来许多好处。他想，为旅客预订外地假日酒店客房唯一的办法就是打长途电话，长途电话费太贵了。能不能利用电脑，为各地的假日酒店相互之间建立“快车道”呢？他委托国际商用机器公司IBM设计安装一套电脑系统，它可以即时找出或预订在任何地方的任何一家假日酒店的可供投宿的客房，代价是800万美元。

后来，那套电脑系统设计出来了，并且取得了成功。当时任何别的连锁旅馆都没有这种先进设备，假日酒店一下子拥有了巨大的优势。

机会总是诸多因素综合的结果，这里面需要我们有敏锐的观察力、勤于思考、坚定地实施，以及持之以恒的态度。

细节之处见真章

人生一世，总有些片断当时看着无关紧要，而事实上却牵动了大局。

——萨克雷

一个年轻人到某公司应聘临时职员，工作任务是为这家公司采购物品。招聘者经一番测试后，留下了这个年轻人和另外两名优胜者。面试的最后一道题目为：假定公司派你到某工厂采购2000支铅笔，你需要从公司带去多少钱?

第一名应聘者的答案是120美元。主持人问他是怎么计算的，他说，采购2000支铅笔可能要100美元，其他杂用就算20美元吧。主持人未置可否。

第二名应聘者的答案是110美元。对此，他解释道：2000支铅笔需要100美元左右，另外可能需10美元左右。主持人同样没表态。

最后轮到这位年轻人。他的答卷写的是113.86美元。这位年轻人说：“铅笔每支5美分，2000支是100美元。从公司到这个工厂，乘汽车来回票价4.8美元；午餐费2美元，从工厂到汽车站为半英里，请搬运工人需用1．5美元，还有……因此，总费用为113.86美元。”

主持人听完，露出会心的一笑。这名年轻人自然被录用了。这名年轻人就是后来大名鼎鼎的卡耐基。

细微之处见真章，生活对于每个人都是公平的，但它也会隐藏一些重要的信息，这个时候就看你能不能比别人更细心了。机遇往往就存在于这些毫不起眼的细节当中。

你的脚边有钻石

最大的机遇也许就在你身边。

——拿破仑•希尔

印度流传着一位生活殷实的农夫阿利•哈费特的故事。

一天，一位老者拜访阿利•哈费特，这么说道：“倘若您能得到拇指大的钻石，就能买下附近全部的土地；倘若能得到钻石矿，还能够让自己的儿子坐上王位。”

钻石的价值深深地印在了阿利•哈费特的心里。从此，他对什么都不感到满足了。

那天晚上，他彻夜未眠。第二天一早，他便叫起那位老者，请他指教在哪里能够找到钻石。老者想打消他那些念头，但无奈阿利•哈费特听不进去，执迷不悟，仍死皮赖脸地缠着他，最后他只好告诉他：“您在很高很高山里寻找淌着白沙的河。倘若能够找到，白沙里一定埋着钻石。”

于是，阿利•哈费特变卖了自己所有的家产，让家人寄宿在街坊家里，自己出去寻找钻石。但他走啊走，始终没有找到要找的宝藏。他终于失望，在西班牙尽头的大海边投海死了。

可是，这故事并没有结束。

一天，买了阿利•哈费特房子的人把骆驼牵进后院，想让骆驼喝水。后院里有条小河。骆驼把鼻子凑到河里时，他发现沙中有块发着奇光的东西。他立即挖出一块闪闪发光的石头带回家，放在炉架上。

过了些时候，那位老者又来拜访这人家，进门就发现炉架上那块闪着光的石头，不由得奔跑上前。

“这是钻石！”他惊奇地嚷道，“阿利•哈费特回来了！”

“不！阿利•哈费特还没有回来。这块石头是在后院小河里发现的。”新房主答道。

“不！您在骗我。”老者不相信，“我走进这房间，就知道这是钻石啊。别看我有些唠唠叨叨，但我还是认得出这是块真正的钻石！”

于是，两人跑出房间，到那条小河边挖掘起来，接着便露出了比第一块更光泽的石头，而且以后又从这块土地里挖掘出许多钻石。献给维多利亚女王的那块有名的钻石也是出自那里，净重达100克拉。

生活中我们常常会舍近求远，其实机遇就在你的脚边，就在你的心里。那是由掌握蕴藏着巨大潜力的内心——你的思考方式，带来的。

财富就在身边

机遇只垂青那些懂得怎样去追求他的人，对那些不愿付出的人，他是不会动心的。

——尼科尔

从前在开罗有一个叫马格里比的人，拥有巨额财富却不知节俭，生活放荡，以致家产荡尽，只剩下父亲遗留的房子。过了不久，他就不得不靠劳动谋生。他干活很辛苦，有一天晚上在自己花园里的一株无花果树下睡着了，做起梦来。梦中有一个人来拜访他，对他说："您的财富在波斯，在伊斯法罕，到那里去寻找吧。"

第二天一早，他就出发了。他长途跋涉，遇到了沙漠、海洋、盗匪、河川、野兽以及种种危险。最后终于到了伊斯法罕，但是他一进城门，天就黑了下来。他走进一座清真寺，在院子里躺下睡觉。有一帮盗匪进了清真寺，盗匪的声音惊动了房子的主人，他大声呼救。邻居们也大声呼救，巡逻队队长终于率领官兵来到，把盗匪吓得逃之夭夭。队长命令在清真寺里搜查，发现了这个从开罗来的人，用竹鞭把他一顿好打，几乎打得他断了气。

两天之后，他在监狱里苏醒过来。队长把他叫去，问他："你是谁，从哪里来的？"

这个人说："我从开罗来，名叫穆罕默德•阿里•马格里比。我是被梦中的一个人所指引，到伊斯法罕来的，因为他说我的财富在这里等着我。可是等我到了伊斯法罕，他所说的财富，却原来是你慷慨地赏赐给我的一顿鞭子。"

队长听了，禁不住哈哈大笑，最后，他说："你这个傻瓜，我接连三次梦见开罗的一座房子，它那庭院里有一个花园，花园往下斜的一头有一座日晷，走过日晷有一株无花果树，走过无花果树有一个喷泉，喷泉底下埋着一大堆钱。可是我从来没有去理会这些荒诞的梦

兆；然而你啊，你这个毛驴跟魔鬼养的家伙，竟然相信一个梦，走了那么多的路。把这几个小钱拿去，滚吧！”

这个人拿了钱，走上了回家的旅程。他在自己家的花园（就是队长梦见的那个花园）的喷泉下面挖出了一大笔财宝。

不要幻想远在天边的财富，没准我们身边就有一个宝藏等着我们去发现。我们需要实实在在的奋斗精神，从身边的每一件小事做起，想信自己的财富奇迹只能由自己创造。

相信自己

一个人是否有成就只有看他是否具有自尊心和自信心这两个条件。

——苏格拉底

贝内特最近接到一个国外打来的电话，从声音听来不像是他认识的人。这是一个年轻人，说英语，但是带着一点畏怯，甚至于有点歉意的态度。“我真的碰到了一个我没有办法处理的事，我就知道我不能，事实上，这确实超出了我的能力，我不能……”他的声音因绝望而低沉下去。

“你认为你是一个正常人吗？”贝内特插话道。

“你是说我心智正常吗？哦，倒没有人问过我这个问题，不过我不是疯狂古怪的人。”

“很好。你生病了吗？还是身体有什么不舒服？”

“哦，没有。我很年轻，非常健康。”

“太好了，你受过什么教育？”

“我大学毕业，而且成绩很好。”

“好，年轻人，我们来看看现在的情况。你是一个心智和身体都很正常的人，并受过良好的教育。那么是什么原因使得你花很多钱打这个横越大西洋的电话给我，用微弱而带有恐惧的声音，告诉我你面临着一种你确信你不能够处理的情况？”

“哦，你知道的，想到有那么多困难，我突然觉得不知所措，绝对的不知所措。我想我是完全失败了。然后我碰巧在书架上看到你的一本书，我拿了下来，看了一会儿，最后我计算在纽约正好是中午时间，我就打电话给你了。5分钟之内你就和我在电话上谈起来。这是不是很有意思？”

“这样看来，”贝内特回答说，“这一切显示你有相当大的进取精神和充满活力的行为。我也注意到你有不平常的做大事的潜能。你没有

对自己说：‘我该打这个电话吗？或许找不到他。如果我打通了，我该怎么对他说呢？或许他会认为我不对劲，神经错乱或什么的。’没有！你没有这些消极的、怀疑自己的想法，你心里决定了一个行动方案，你就立刻前进，照着去做。”

后来他来信说事情已经有了进展，至少他表现出新的态度。他在信上说：“我的信心又重新恢复过来。我要保持你所说的想法，我相信我能发挥出处理一切事情的能力。”

当然会发挥出来。任何人只要真正学会相信自己，他就能够处理他的困难，这样他就具备了成功的第一个秘诀。

我们只要认为我们能够做事，我们就可以真的变得了不起。凡事要学会实际地、非自大地相信自己；具有深厚而健全的自信心的人，都是人类的珍宝，因为他们能够把他们的活力传达给缺少活力的人。

我是拿破仑

深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

——培根

有一个法国人，42岁了仍一事无成，他也认为自己简直倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和人生的意义。他对自己非常不满，于是变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他随意一试。

吉普赛人看过他的手相之后，说：

“您是一个伟人，您很了不起！”

“什么？”他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？！”

吉普赛人平静地说：

“您知道您是谁吗？”

“我是谁？”他暗想，“是个倒霉鬼，是个穷光蛋，我是个被生活抛弃的人！”

但他仍然故作镇静地问：

“我是谁呢？”

“您是伟人”，吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转世！您身体流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”

“不会吧……”他迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”

“嗨，那是您的过去”，吉普赛人只好说，“您的未来可不得了！如果您不相信，就不用付钱了。不过，5年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”

这个法国人装作极不相信的样子离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，就想方设法找与拿破仑有关的书籍著述来学习。渐渐地，他发现周围的环境开

始改变了，朋友、家人、同事、老板，都换了另一种眼光、另一种表情对他。事情开始顺利起来。

后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了：他的胆魄、思维模式都在模仿拿破仑，就连走路说话都像。

13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富翁，法国赫赫有名的成功人士。

榜样的作用就在于此，如果你相信的话，你就会从他的身上得到力量，朝着唯一的目标迈进。相信自己，你认为自己可以成为什么样的人，就可以成为什么样的人。你想拥有怎样的人生就可以拥有怎样的人生。

“3 3 3”的故事

不可能”这个字，只在愚人的字典中找得到。

——拿破仑

一个星期五的晚上，龙卷风横扫了多伦多北面的一个叫巴里的城市。这场灾难造成许多人死亡，数百万美元的财产被毁。

当天晚上，泰姆卜莱顿正好经过这条公路。他是一个在安大略省和魁北克省拥有许多电台的泰利米迪亚通信技术公司的副总裁。他认为必须利用电台为这些遭受苦难的人提供帮助。

随后，泰姆卜莱顿把泰利米迪亚的所有行政人员都召进了他的办公室。在一张活动挂图的顶部，他写了 3 个“ 3 ”。他对那些行政人员说：“从现在开始，你们愿意在 3 天之内用 3 个小时，为巴里的人们筹集300万美元吗？ ”房间里顿时鸦雀无声 。

终于，有一个人说：“泰姆卜莱顿，你病了？我们无论如何也做不到的！ ”

泰姆卜莱顿说：“等一下。我没有问你们是否能够做到，或者是否应该，而是问你们是否愿意？ ”

他们都说：“我们当然愿意。”

听了这个回答，他就在那 3 个“ 3 ”的下面画了一个大大的Ｔ 。他在Ｔ的一边写下：“我们为什么做不到？ ”然后又在Ｔ的另一边写下：“我们如何去做到？ ”

“我要在‘我们为什么做不到’这一边画上一个‘Ｘ’。我们不用浪费时间去考虑我们为什么做不到，那没有任何价值。我们要在Ｔ的这一边把我们‘如何去做到’这件事的每一种方法都写下来。除非我们想出了解决这个问题的办法，否则我们就不离开这个房间。”

房间里又沉寂下来。

终于有人说：“我们可以在加拿大全境用无线电播放一个专题节目。”

泰姆卜莱顿说：“这是一个好主意。”然后就把它写了下来。他还没有写完，就有人说：“我们不可能在加拿大全境播放一个专题节目，因为我们的电台频率没有覆盖整个加拿大。”“他说得非常对，这确实是一个客观存在的障碍。他们只在安大略省和魁北克省拥有电台。”

泰姆卜莱顿回答道：“那是‘我们如何去做到’的一个主意。我们先暂时把它放在这里。不过，因为各个电台之间通常并不能够协调一致，甚至互相攻击，所以这确实是一个很大的障碍。”

突然，有一个人说：“我们可以让加拿大广播公司里最有名气的人物柯克和罗宾逊来主持这个专题节目。”这真是一个具有创造力的建议。

3 天后，他们就成功联络了多家电台，并策划了一个多家电台联合广播行动。在全加拿大，共有50家电台同意参与这个专题节目的联合广播，而且，果然是柯克和罗宾逊主持了这个节目。他们在 3 个工作日内的 3 个小时里成功地筹集到了300万美元！

对于一件事，我们通常有做得到和做不到两种想法。相比之下，我们更关注于做不到，而不会去想怎么做得到。若你想真正办成一件事，最好能剔除做不到这一项，义无返顾地选择前者，对自己怀有信心，抱着必胜的信念，就一定可以成功。

积极的无限力量

正确的信念导致正确的行动，正确的行动导致成功，生活就是这么简单。

——奥里森•马登

拿破仑•希尔的小儿子在出生时，没有双耳，也就是说，这个小孩子，终生将无法听到声音，因而也无法学习说话。而在７０年前的美国社会，这样的小孩长大后，唯一的出路，就是成为乞丐，在路边仰赖别人的施舍。

拿破仑•希尔的太太为这个孩子，终日泪流不停。但钻研成功学的拿破仑•希尔却不愿放弃，从婴儿在襁褓中开始，拿破仑•希尔夜以继日地在儿子的双耳位置（因为他没有耳朵）不断地激励他，告诉这个孩子，他是最棒的、是宇宙当中独一无二的，也不管这个孩子是否能够听得见，拿破仑•希尔不断地对这孩子输入正面积极的信念与讯息。

到了孩子３岁时，有一次，拿破仑•希尔无意间发现，孩子喜欢用牙齿轻轻咬着留声机的边缘，同时脸上露出极为陶醉投入的表情。拿破仑•希尔终于获得证据，这孩子可以借由耳骨传递声音的方式，来听到外界的声音。也就是说，拿破仑•希尔不断在他耳骨旁输入的那些正面的讯息，能够有效地让他听到。

从此以后，拿破仑•希尔要求全家人，不要再将这个孩子当作残障者看待，而用一切对待正常人的态度来与他相处。连这个孩子上小学时，拿破仑•希尔也独排众议，不让他进入特殊教育班级，坚持让他与一般的小朋友共同学习。

虽然拿破仑•希尔的一意孤行，的确造成这个孩子在学习上的极大困难。但拿破仑•希尔用他的耐心克服了孩子学习上的障碍，他每天用加倍的时间，来帮助孩子复习功课，终于使得孩子顺利地升上大学。

在大学中的岁月，是孩子一生中的最大转折点。由于一次试戴新型助听器的经验，这个孩子第一次听到清楚的声音。再加上父亲拿破仑•希尔从小到大不断地鼓励，这个孩子勇敢地去找生产助听器的厂商，要求合作及改良助听器的品质，并成为那家助听器厂商的代理人，从而帮助无数失聪的人们得以重新获得聆听的能力。

不断地输入正面积极讯息的力量，靠着坚定的信念，可以改变所有人们认为“不可能”的事物，甚至创造奇迹，伟大的拿破仑•希尔，证明了这一点。你，是否也相信呢?

跳蚤的高度

没有人事先了解自己到底有多大的力量，直到他试过以后才知道。

——歌德

在昆虫中，跳蚤可能是最善跳的了，它可以跳到自己身高的几万倍的高度。

为什么会这样呢？带着这个问题，一个大学教授开始了他的研究。可是他研究了一整天，都没有找到答案。

第一天下班的时候，教授用一个高一米的玻璃罩罩着这只跳蚤以防它逃跑。就在那天晚上，跳蚤为了能跳出玻璃罩，就跳啊跳啊，可是无论它怎样努力，无论他怎么跳，都在跳到一米高的时候，就被玻璃罩挡了下来。

第二天，教授上班取下玻璃罩，惊奇地发现，这只跳蚤只能跳一米高了。于是他来了兴趣。

第二天下班时，教授用了一个50厘米的玻璃罩罩着跳蚤，第三天，教授发现跳蚤只能跳50厘米的高度；晚上，教授又用20厘米的玻璃罩罩着跳蚤，第四天，跳蚤跳的高度又降为20厘米。到了第四天下班时，教授干脆用一块玻璃板压着跳蚤，只让跳蚤能在玻璃板下面爬行。果然，到了第五天，跳蚤再也不能跳了，只能在桌面上爬行。

可就在这个时候，教授不小心，打翻了桌上的酒精灯，酒精洒在了桌上，火也慢慢地向跳蚤爬的地方蔓延。奇迹出现了，就在火快要烧着跳蚤的一瞬间，跳蚤又猛地一跳，跳到了他最开始的超过他身体几万倍的高度。

用一种固定的模式来限制人的能力的发挥时，人就会变得萎靡，会在主观上错误地认为自己的能力也便是那个水平，但是，永远不要忘记：人的潜力就像这跳蚤的弹跳力一样，奋力地发挥出来时，才能

取得惊人的成就，若想取得成就，首先，必须自信，因为只有自信才能向成功迈进第一步。

将嘲讽化为动力

信念，你拿它没办法，但是没有它你什么也做不成。

——撒姆尔•巴特勒

提起维克多•格林尼亚教授，人们自然就会联想到以他的名字命名的格氏试剂。无论哪一本有机化学课本和化学书籍里，都有关于格林尼亚的名字和格氏试剂的论述。但是，你可知道这位伟大的发明者曾走过一段曲折的道路?

1897年5月6日，维克多•格林尼亚出生在法国瑟儿堡的一个有名望的资本家家庭，他的父亲经营一家船舶制造厂，有着万贯资财。在格林尼亚青少年时代，由于家境的优裕，加上父母的溺爱和娇生惯养，使得他在瑟儿堡整天游荡，盛气凌人。他没有理想，没有志气，根本不把学业放在心上，整天梦想着能当上一位王公贵人。

然而，在一次午宴上，一位刚从巴黎来瑟儿堡的波多丽女伯爵竟然不客气地对他说：“请站远一点！我最讨厌被你这样的花花公子挡住视线！”这句话如同针扎一般刺痛了他的心，要知道由于他长相英俊，瑟儿堡年轻美貌的姑娘，都愿意和他谈情说爱。一开始他为这句话而自卑、疯狂、偏执，不久他就醒悟了，开始悔恨过去，产生了羞愧和苦涩之感。从此他发奋学习，发誓要追回过去浪费掉的时间，而每当灵魂和肉体麻木的时候，他就用这句话来刺痛自己。后来，他离开了家庭，并留下一封信，上面写道：“请不要探询我的下落，容我刻苦努力地学习，我相信自己将来会创造出一些成就来的。”

维克多•格林尼亚来到里昂，拜路易•波韦尔为师，经过两年刻苦学习，终于补上了过去所落下的全部课程。后来他又进入里昂大学插班就读。在大学期间，他的刻苦赢得了有机化学权威菲利普•巴尔的器重，在巴尔的指导下，他把老师所有著名的化学实验重新做了一遍，并准确地纠正了巴尔的一些错误和疏忽之处。终于，在这些大量的平凡实验中格氏试剂诞生了。

格林尼亚一旦打开了科学的大门，他的科研成果就像泉水般地涌了出来。基于他的伟大贡献，瑞典皇家科学院授予他1912年度的诺贝尔化学奖。此时，他突然收到波多丽女伯爵的贺信，信中只有一句话：“我永远敬爱你。”

当一个人的尊严受到了侵犯时，厚积薄发是最好的应对方法。因为人的力量永远超越想象的，坚信自己，怀抱信念，总有一天，侵犯你尊严的人会被你的力量折服，重新敬重你。

生命的希望

如果没有自信心的话，你永远也不会有快乐。

——拉罗什夫科

一位满头银发的老人正同家人一起在这个北方最著名的温泉旅行。这时听说有一位叫杰克的父母双亡的16岁男孩投海自杀，被警察救起。由于小的时候母亲和另外一个男人发生了一段风花雪月的故事，所以很多人肆意辱骂他，骂他是个杂种。从那以后，他变得愤世嫉俗，末路穷途。老人到警察局要求和青年见面。警察知道老人的来意后，同意她和青年谈谈。

“孩子”，她说话时，杰克扭过头去，像块石头，全然不理。老人用安详而柔和的语调说下去：“孩子，你可知道，你生来是要为这个世界做些除了你以外没人能办到的事吗？”

她反复说了好几遍，少年突然回过头来，说道：“你说的是像我这样一个出生于农村，连父母都没有的孩子？”老人不慌不忙地回答：“对！正因为你出生于农村，正因为你没有父母，所以，你能做些了不起的事。”少年冷笑道：“哼，当然啦！你想我会相信这一套？一个什么都不是，什么都不会的废物能干什么呢？”

“跟我来，我让你自己瞧。”她说。

老人把他带回自己家，叫他在家后的菜园里打杂。虽然生活清苦，她对少年却爱护备至。生活在这样温暖的家中，处身在草木苍郁的环境，杰克慢慢地也心平气和了。老人给了他一些生长迅速的萝卜种，15天后萝卜发芽生叶，杰克得意地吹着口哨，他又用竹子自制了一支笛子，吹奏自娱，老人听了称赞道：“除了你，没有人为我吹过笛子，杰克，真好听！”

少年似乎渐渐有了生气，老人便把他送到高中念书。在求学那3年，他继续在菜园内种菜，同时家里那些粗重的活几乎都被他包了。高中毕业，杰克白天在地下铁道工地做工，晚上在夜大深造。毕业

后，在一所中学任教，他对那些即将参加升学考试的学生关怀备至，不仅仅是因为他们将面临人生的第一个转折点。更重要的是他要用自己那颗赤诚的心去影响他的学生。

“现在，我已相信，真有别人不能，只有我才能做的事情了。”杰克对老人说。

“你瞧，对吧？”老人说：“你如果不是乡下人，如果不是孤儿，也许就不能领悟孩子的苦处。只有真正了解别人痛苦的人，才能尽心为别人做美妙的事。你16岁时，最需要的就是有人爱惜你，没有人爱惜，所以那时想死，是吧？你大声呐喊，说你要的根本不可能得到，根本就不存在——可是后来，你自己却有了现在这份事业，更难能可贵的是有了一颗难得的爱心。”

杰克心悦诚服地点点头。

老人意犹未尽，继续侃侃而谈：“尽量爱护自己的快乐。等到你从他们脸上看到感激的光辉，那时候，甚至像我们这样行将就木的人，也会感到活下去的意义。”

相信自己，肯定自己，就会为自己撑起一片精神的广漠的天空，带来一片阳光，驱散眼前的阴影。快乐一生还是悲哀一生，取决于自己而非别人。

球王的紧张

一个人面对正当之事物，从正当的时机，而且在这种相应条件下感到自信，他就是一个勇敢的人。

——亚里士多德

球王贝利的名声早已为世界众多足球迷所称道，但是当他年轻时得知自己入选巴西最有名气的桑托斯足球队时，竟然紧张得一夜未眠。他翻来覆去地想着："那些著名球星们会笑话我吗？万一发生那样尴尬的情形，我有脸回来见家人和朋友吗？"

他甚至还无端猜测："即使那些大球星愿意与我踢球，也不过是想用他们绝妙的球技，来反衬我的笨拙和愚昧。如果他们在球场上把我当作戏弄的对象，然后把我当白痴似地打发回家，我该怎么办？"

一种前所未有的怀疑和恐惧使贝利寝食不安，因为他缺乏自信。自己分明是同龄人中的佼佼者，但忧虑和自卑，却使他情愿沉浸于希望，也不敢真正迈近渴求已久的现实。

贝利终于身不由己地来到了桑托斯足球队，那种紧张和恐惧的心情，简直没法形容。"正式练球开始了，我已吓得几乎快要瘫痪。"他就是这样走进一支著名球队的。原以为刚进球队只不过练练盘球、传球什么的，然后便肯定会当板凳队员。哪知第一次，教练就让他上场，还让他踢主力中锋。紧张的贝利半天没回过神来，双腿像长在别人身上似的，每次球滚到他身边，他都好像是看见别人的拳头向他击来。在这样的情况下，他几乎是被硬逼着上场的，而当他一旦迈开双腿便不顾一切地在场上奔跑起来，他便渐渐忘了是跟谁在踢球，甚至连自己的存在也忘了，只是习惯性地接球、盘球和传球。在快要结束训练时，他已经忘了桑托斯球队，而以为又是在故乡的球场上练球了。

那些使他深感畏惧的足球明星们，其实并没有一个人轻视他，而且对他很友善。如果贝利的自信心稍微强一些，也不会受那么多的精

神煎熬。他之所以会紧张和自卑，完全是因为把自己看得太重。

生命中，任何事业都由信心开始，并由信心跨出第一步。让自信克服紧张的情绪，然后慢慢适应，渐入佳境。

钻石宝藏

在真实的生命里，每桩伟业都由信心开始，并由信心跨出第一步。

——奥格斯特•冯•史勒格

一百多年前，美国费城的6名高中生向他们仰慕已久的一位博学多才的牧师请求：“先生，您肯教我们读书吗？我们想上大学，可是我们没钱。我们中学快毕业了，有一定的学识，你肯教教我们吗？”

这位牧师名叫康威尔，他答应教这6个贫家子弟。同时他又暗自思忖：“一定还会有许多年轻人没钱上大学，他们想学习但付不起学费。我应该为这样的年轻人办一所大学。”

于是，他开始为筹建大学募捐。当时建一所大学大概要花150万美元。康威尔四处奔走，在各地演讲了5年，恳求为有志于求学的年轻人捐钱。

出乎他意料的是，5年辛苦筹募到的钱不足1000美元。康威尔深感悲伤，情绪低落。

当他走向教堂准备做礼拜时，低头沉思的他发现教堂周围的草枯黄得东倒西歪。他便问园丁：“为什么这里的草长得不如别的教堂周围的草呢？”

园丁抬起头来望着牧师回答说：“噢，我猜想你眼中觉得这地方的草长得不好，主要是因为你把这些草和别的草相比较的缘故。看来，我们是常常看到别人美丽的草地，希望别人的草地就是我们自己的，却很少去整治自家的草地。”

园丁的一席话使康威尔恍然大悟。他跑进教堂开始撰写演讲稿。他在演讲稿中指出，人们往往是让时间在等待中白白流逝，却没有努力工作使事情朝着人们希望的方向发展。

他在演讲中讲了一个农夫的故事：有个农夫拥有一块土地，生活过得很不错。但是，当他听说要是找到埋有钻石的地方，他只要有一

块钻石就可以富得难以想象时，他就把自己的地卖了，离家出走，四处寻找可以发现钻石的地方。

农夫走向遥远的异国他乡，然而却未能发现钻石，最后，他囊空如洗。有一天晚上在海滩自杀了。

真是无巧不成书。那个买下农夫这块土地的人，在散步中无意发现了一块异样的石头。拾起一看，它晶光闪闪，反射出光芒。仔细察看，发现这是一块钻石。

这样，就在农夫卖掉的这块土地上，新主人发现了从未被人发现的最大的钻石宝藏。

这个故事是发人深省的，康威尔写道：财富不是仅凭奔走四方能发现的，它属于自己去挖掘的人，属于依靠自己土地的人，属于相信自己能力的人。

康威尔作了七年有关这个“钻石宝藏”的演讲。七年后，他赚得800万美元，这笔钱大大超出了他想建一所学校的需要。

今天，这所学校竖立在宾夕法尼亚州的费城，这便是著名学府坦普尔大学——它的建成只是因为一个人从朴素的故事里得到的启迪。

生活的最大秘密就是在你自己身上拥有着钻石宝藏。你身上的钻石足以使你的理想变成现实。你必须做到的只是相信自己，更好地开发你自己的“钻石”，从自己身上发现闪光点，而不是四处寻找其它的“钻石”。

点燃心灵之火

凡以自己的工作为羞的人就难有自尊心。

——罗素

劳动更深的意义是：赋予物质报酬的同时，也给予你对自我的肯定与尊重。

贝克的祖父常说，工作是生活的核心。贝克的祖父与祖母两人毕生都精心经营着一个农场。他们养了奶牛、鸡、猪，还种植各种蔬菜，自给自足，乐在其中。即使在经济大萧条的那段岁月里，他们也未受太多的影响，而那段岁月的确有许多人失掉工作，流离失所，有的甚至漂泊到这远离城市的农场来。

祖父记得，第一个来到他们农场的是个衣衫褴褛但举止文雅的人。他摘掉帽子向祖父行了礼，然后解释说自己已经两三天没有进食了，希望能找点活干。祖父打量了他一下，回答道："后院围墙边有堆木柴，我想请人把它们搬到院子的另一边。你在午餐前会有足够的时间搬完它们的。"说着，他伸出结着硬茧的大手紧紧握了一下那男子的手。

祖母回忆说当时那大大的眼睛霍地一亮，然后就匆忙跑到后院开始工作，她则在餐桌前添了一张凳子，又特意烤了一张苹果饼。午餐时，那陌生人极少说话，但当他离开时，他的腰板却直了许多。"没有什么比失去自尊对一个人的打击更大了。"祖父后来对贝克讲。

那人走了几天后，另一个人来到农场请祖父给点食物吃。这人穿了套服，还随身带了一只有些破旧的手提箱。当时祖父正在割草，他擦了擦手，同那人握手道："我后院的墙边有一堆木柴，希望你能代我把它们搬到院子的另一边，我们全家将会很高兴能与你共进午餐。"那人立即脱下套服，投入工作……

祖母说她已不记得那时曾有多少陌生人去过他们的农场并且与他们一同用餐，更不记得后院中的那堆柴火被搬来搬去多少次，但她与

祖父都明白，在那段日子里，那堆干柴，可以用来点燃人们的心灵之火。

生活中一些司空见惯的事物，人们总能在其微小的细节上受到深刻的启示，从中找到人生的意义；如果你已有所领悟，请把这份真意传递给迷失自己的人。

我就是我

对于凌驾命运之上的人来说，信心就是生命的主宰。

——海伦凯勒

身披盔甲的武士途经乡间，突然听到女人的哭喊声，他马上精神抖擞策马飞奔，奔向前面的城堡。原来是一位公主被野兽困住了。勇敢的武士拔剑刺杀了野兽，公主爱上了他。

公主的家人和城堡的人民都非常欢迎他，为他庆功。武士受邀住在城中，人民视他为英雄。他和公主十分相爱。

一个月后，武士又去旅行。回来时，听到他的爱人哭泣求救，原来另一只野兽正袭击城堡。武士抵达时，又拔剑刺杀了野兽。 但当他冲上前时，公主从城堡里哭喊：“别用剑，用绳子比较好。”

公主丢给他绳子，又好像在示范他该如何使用。武士犹豫不决地跟从她的指示，将绳子套住了野兽的脖子，然后用力一拉，野兽死了，每个人都很高兴。

庆祝晚会上，武士觉得自己并没有立下功劳，因为他用的是她的绳子，而不是自己的剑，他觉得承受不起城堡人民的信任和赞美。他因沮丧而忘了擦亮自己的盔甲。

一个月后，武士又去旅行，随身带着剑。公主叮咛他多保重，并把绳子交给他。武士回来时，又看到一只野兽在攻击城堡，他马上拔剑往前冲，心里却想，也许可以用绳子。正在犹豫不决时，野兽向他吐火，烧伤了他的右臂。武士犹豫不决地望着窗口，公主正向他挥手：

“绳子没用了，用这包毒药。”

公主把毒药丢给他。武士把毒药倒入野兽的嘴里，野兽立刻死掉。人人欣喜庆祝，但武士却以此为耻。

一个月后，武士又去旅行，随身带着他的剑。公主叮咛他凡事小心，并要他带上绳子和毒药。她的建议使他困扰，但还是将它们放入

行李中。

在旅途之中，武士听到另一个女人的哭泣，他冲上去解救她时，心中的沮丧已完全消除。但在拔剑时又犹豫起来，他不知道该用剑？用绳子？还是用毒药？公主会建议他用什么？

武士困惑了好一会儿，随即他回忆起尚未遇见公主前只带剑的情形。他重新建立自信，丢掉绳子和毒药，以他的自信之剑来对付野兽。最后，他杀了野兽，所有人都欢欣鼓舞。

身披闪亮盔甲的武士再也没有回到公主身边，他留在这里过起了快乐的日子。他结婚了。在结婚前他确信他的女人不知道绳子与毒药的事。

每一个人都可以成为勇猛的武士，有的时候他人的关爱越多，反倒会让自己越来越不知所措。请记住：我们缺少的不是才能，而是取得成功的自信。

最美的礼物

有信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇。

——萧伯纳

吃晚饭时，雷诺夫一直在考虑怎样启齿告诉约西他不可能被游泳队录取。这时，电话铃响了。他几乎无法听懂对方说的是什么。“塞瑟，对不起，”他说，“您能再重复一下吗？”太太伊琳瞥了他一眼，“您的意思是说约西已经被录取了？谢谢，教练。”

“他被录取了？”太太问。

“塞瑟说，他在约西身上看到了一些特殊的东西。”雷诺夫说，他不知道这“特殊的东西”是指什么。

“看看，你过虑了吧？”太太说。

突然，雷诺夫感到比任何时候都更加担忧了。他觉得塞瑟根本不清楚儿子的问题有多大。在游泳队，约西将怎么继续训练下去呢？他不知道。塞瑟是不是可怜约西才这么做的？他对他们的第一次正式训练忧心忡忡。

不出雷诺夫所料，其他孩子都比约西有经验，而且进步也都比约西快。约西却需要额外的辅导，比其他孩子多得多的额外辅导。塞瑟总是及时赶到，向他指点迷津，雷诺夫也随时在旁边提醒塞瑟的要求。他从约西专注的眼神里看到，他对塞瑟充满崇拜。

雷诺夫听见塞瑟对约西说了几句什么，并且伴随着动作。忽然，约西点了点头，沿着水道游了开去，他游的是蛙泳！

训练持续了两个小时，孩子们全都累坏了，约西除外，他是最后一个从游泳池里上来的人。

约西的进步显而易见：但是，训练归训练。第一次比赛来到了。雷诺夫和伊琳紧张地坐在看台上。“开始”的信号一发出，孩子们就向池子里跳了下去，可是约西却用眼角瞟着左右。原来他不知道什么时候该起跳！他看见别人跳了，自己才开始，迟了至少一秒钟。

回家后，雷诺夫对伊琳说：“你注意到了吗？约西落在别人后面，是因为他不懂得什么时候起跳入水？”

“尽管如此，他还是夺得了第三名。”伊琳说，“还不错吧！”

“是呀，但是他能做得更好。他需要额外的关注，他和别人不同。”

“他像你小时候。”伊琳说，“那时谁关注过你？把心放宽一点。有时你的忧虑太多了，雷诺夫。”伊琳说得一针见血。但是，下次训练时，雷诺夫还是找到塞瑟。“塞瑟，”他紧张地开了头，“不知您注意到没有，约西总是先看别人跳了自己才开始跳下水，我们能不能把用于聋人运动员的信号装置用于他？那样可能会好一些。”

“雷诺夫先生，”塞瑟说，“约西不是小孩子，他会从错误中学习。我来教他起跳，他能学会的。”

“塞瑟，您不知道，约西他患有学习障碍症。别的孩子一学就会的事，他都感到很困难。”

“我来教他，他听我的话。”塞瑟说，“您对孩子不会做的事担忧太多。”

约西的下一次比赛在两周以后。雷诺夫看着他在起点站好，信号一发出，约西就一跃身跳下水去。他跳得准确、及时。比赛进行得很激烈，塞瑟站在终点等着孩子们，约西距第一名只有一秒之差。

雷诺夫终于认识到了塞瑟教练的秘密：他对他的儿子充满信心。他相信他能学会，而且能从错误中总结经验，学会尚不知道的事。雷诺夫呢？塞瑟的话回响在他的脑海：您对孩子不会做的事担忧太多。是的，雷诺夫对儿子缺乏信心，他只相信孩子不会做的事，而不相信他能学会做。

自信心是每个人都必须具备的成功要素之一。尤其对于孩子的健康成长来说，培养他们的自信心尤为重要。当你有强烈的欲望去教育孩子、并坚信你的孩子一定做得到的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为你让路。

让孩子自己走

一个人绝对不可在遇到危险的威胁时，背过身去试图逃避。若是这样做；只会使危险加倍。但是如果立刻面对它豪不退缩，危险便会减半。决不要逃避任何事物，决不！

——温斯顿•邱吉尔

安丽斯在芬兰的住所前后都是树林，却有不同的风景。

前面，一片平地上有两架秋千，一间小屋，几条凳子和一个大棚，棚内地上铺满沙子。

一天，两个 4 岁模样的孩子拖着船形的滑雪板，上面放有小书包、靠垫、小铁铲和小簸箕等，踩着齐胯深的厚雪，连跌带爬地推开小屋的门，进去了，门关上了。好半天好半天，不见出来，她好奇，又着急，室外是零下十度啊！维德说：“不用急，他们肯定玩得正欢呢。”时间一长，她发现凡有民居的地方，都有这些器具，专为孩子们准备的。凳子是休息的，秋千是练胆量的，木棚是供孩子们在大雪覆盖时照样有一块沙地可以活动。小屋内有小桌子、小凳子，板壁上有各式各样的儿童画，是孩子们活动的小天地。活动的内容，全由孩子们自己决定。活动结束，他们也许讲给大人听；如若不讲，大人绝不去问；如果父母陪同来，只能在门外等候，也不许偷看，不然就是不尊重人，也算侵犯隐私权。

后面有一个土丘，满是松柏，覆盖着厚厚的雪。下了土丘不远，是一所九年制的学校。学生们往返于学校、家庭，宁可“翻山越岭”，也不愿走平地绕圈子。这对大孩子来说，困难不大，况且他们中有人还带着滑雪工具，伺机便滑一程；而对那些低年级的孩子们来说，困难就大得多了。这些孩子们背着那大而沉的双肩包，足以遮挡住他们的上身。没有大人接送，全凭他们那穿着连衣皮靴的小脚，插进齐股深的厚雪，又拔出来，再插再拔，慢慢地向前挪动。有的脚拔不出来，想用手撑一下帮忙，结果手也插进去了，人便趴在雪被上。这时

他们不叫不哭，不企求别人帮一把，安丽斯见过多次，孩子走路跌倒了，或者陷在雪地里了，大人就站在旁边看，不吭声，不指点，硬等孩子爬起来。一次去滑雪场，见一男子后面跟着一个小孩，最多 5 岁。不一会儿，孩子就陷进雪里动弹不得了。那男子只管向前走。安丽斯大步上前，想抱起孩子。男子觉察了，摇手阻止安丽斯，咕噜了几句，继续向前走去。孩子不哭，不急，只是努力地拔出小脚，但没站稳，便顺着坡势滑向人行道；爬起后，又走上雪坡，追赶那位男子。

挪威一个小儿科研究中心的医生说，北欧四国对孩子跌倒的态度是：丹麦，父母立刻哄而安慰；瑞典，父母马上研究如何预防此类事件再发生；挪威，父母叫孩子站起来，不要哭；芬兰，父母不骂，不安慰，由孩子自己爬起来。陪安丽斯去滑雪场的凯昂告诉她：那男子的“咕噜”，是说“孩子的路由孩子自己走。”

教育是对父母心智的锻炼，孩子的每一步成长都需要父母智慧的参与。从小培养孩子的自立与自信，才能使他长成为一个不会被生活所打倒的人。

荡秋千

你若说服自己，告诉自己可以办到某件事，假使这事是可能的，你便办得到，不论它有多艰难。相反的，你若认为连最简单的事也无能为力，你就不可能办得到，而鼹鼠丘对你而言，也变成不可攀的高山。

——艾蜜莉•顾埃

为了让儿子的身体得到良好的锻炼，也为了让他多一种娱乐活动，塞德兹在院子里专门安放了一个秋千。虽然荡秋千是大多数孩子喜爱的一项运动，但把它安放好之后才发现小塞德兹很害怕。当塞德兹第一次将他抱上秋千的踏板上时，小塞德兹吓得哭了起来。

“不，不。”小塞德兹站在踏板上紧紧地抓住绳子，他的动作狼狈极了，不停地哀求爸爸把他放下来。

“这没有什么，很多孩子都会玩，你不用害怕。”塞德兹一边说一边将他稳稳地扶住。

“爸爸，我不想玩这个，我会摔下去的。”小塞德兹哭着说道。

“你不会摔下来的。只要抓住绳子，这是很安全的。”

“不，我害怕。”儿子仍然坚持。见到他那副害怕的样子，塞德兹知道再劝说也没有用，便把他抱了下来。

“这样吧，爸爸先给你做个示范。等你见到爸爸玩得很高兴的时候，你一定会改变主意。”说完，塞德兹就上了秋千开始摇荡起来。

“爸爸，你真行！”见爸爸在秋千上荡得很高很高，小塞德兹高声欢呼起来。

“那么，你也来试试好吗？”他问儿子。

“好吧，可是我不要荡得那么高。”儿子终于同意试一下。这一次，儿子仍然很害怕，但他毕竟有了一个开始。他站在秋千的踏板上扭来扭去，样子难看极了。不仅如此，他几乎没有把秋千荡起来。

这时，女佣莱依小姐走了过来。她见到小塞德兹的模样顿时大笑起来：“威廉，你是在荡秋千吗？怎么一点也不像呀！”

“不，莱依小姐，你不应该这样说，威廉做得很好。”听见莱依小姐那样说，塞德兹担心会打击小塞德兹的自信心，连忙出声制止了她。

莱依小姐是个很机灵的人，她立刻明白了塞德兹的意思，连忙说道：“哦，我忘了，在我第一次荡秋千时还不如威廉呢！”

“是吗？”儿子听见莱依小姐这样说，便立刻来了精神，用力在秋千上摇荡了几下。

“是这样的。据我所知，每个人第一次荡秋千时都害怕得要命，爸爸也是这样的。”塞德兹趁机鼓励小塞德兹，“我第一次上秋千的踏板时比你还要害怕，站在那里一动不动，根本不敢晃动。你比我好多了，我相信用不了几天你就会荡得很高很高。”

“真的？”小塞德兹听见塞德兹和莱依小姐都这样说，恐惧感顿时消失得无影无踪。

第二天，塞德兹下班后回家，还没有走近住处便听到了花园中传来的欢笑声。小塞德兹和莱依小姐正在高兴地荡着秋千。

恐惧在很大程度上是因为缺乏自信心，只要建立起自信心，恐惧自然就会消失掉。而信心的建立又来源于实力，所以，想要消除恐惧，最重要的还是要增强自身的实力。

看不见的爱

受母亲疼爱的人，会终生有征服者的自信。这自信往往使他真的通往成功之路。

——弗洛依德

麦迪去公园散步时，在公园的一片空地上，他看见一个10岁左右的男孩和一位妇女。那男孩正用一只做得很粗糙的弹弓打一只立在地上，离他有六七米远的玻璃瓶。

那男孩把弹丸打得忽高忽低，忽左忽右。麦迪还从没见过打得如此之差的孩子，便停下脚步，站在他身后不远处，看他打玻璃瓶。

旁边的妇女微笑着，安详地看着男孩。她从一堆石子中捡起一颗，轻轻递到小男孩手中，然后拍拍他的头，说："就差一点儿。"

那男孩便把石子放在皮套里，打出去。然后再接过一颗，从那妇女的眼神可以看出，她是那孩子的母亲。

那男孩很认真，屏住气，瞄很久，才打出一弹。但麦迪站在旁边都可以看出男孩这一弹一定打不中，可是他还在不停地打。

麦迪走上前去，对那母亲说："'让我教他怎样打好吗？"

男孩停住了，但还是看着瓶子的方向。

男孩的母亲对麦迪笑了一笑。"谢谢，不用！"她顿了一下，望着那孩子，轻轻地说："他看不见。"

麦迪怔住了。

半晌，麦迪喃喃地说："噢……对不起！但为什么还要让他打呢？"

"别的孩子都这么玩儿。"

"呃……"麦迪说，"可是他……怎么能打中呢？"

"我告诉他，总会能打到的。"母亲平静地说，"关键是他做了没有。"

麦迪沉默了。

麦迪被这位母亲所折服，她展示的是一种伟大的母爱。

过了很久，那男孩的频率逐渐慢了下来，显然他已经累了。

男孩的母亲并没有说什么，还是很安详地捡着石子儿，微笑着，只是递的节奏也慢了下来。

麦迪发现，那男孩打得很有规律，他打一弹，向一边移一点，打一弹，再移一点，然后再慢慢移回来。

他只知道大致方向。

夜风轻轻袭来，蛐蛐在草丛中轻唱起来。天幕上已有了疏朗的星星。那由皮条发出的“噼啪”声和石子崩在地上的“砰砰”声仍在单调地重复着。对于那男孩来说，黑夜和白天并没有什么区别。

又过了很久，夜色笼罩下来，已看不清那瓶子的轮廓了。

“看来今天他打不中了。”麦迪想。犹豫了一下，对他们说声“再见“，便转身往回走去。

刚走出没多远，身后便传来一声清脆的瓶子的碎裂声。

母爱像缓缓的溪流，长长绵绵的不断地流着，勇敢的越过石头，最后还是会聚在一起。母亲是天下最伟大的人，她给了儿女以人生中的自信以及人生路上继续走下去的勇气。

另起一行

能够使我飘浮于人生的泥沼中而不致陷污的，是我的信心。

——但丁

这是斯兰妮夫人讲的一个故事。她说小时候，她看过一篇文章，内容是描述一名念小学的女孩，每天都第一个到校，第一个到教室，等待一天的开始。她的同学途中遇到她，问她为什么每天都那么早到校，她带着腼腆的笑容，回答了这个问题。

原来，她学习成绩不怎么样，长相也普通，在家中排行中间，她从来不知“第一名”的滋味是什么。其次，她发现当她第一个到达教室时，竟意外地获得一种类似“第一名”的喜悦。她很快乐，也有了期待。

她一面走着，一面向同学袒露心中的小秘密，周身散发出一股期待及喜悦的光芒。接近教室的时候，她心中甚至升起了一种不小的兴奋和快感……不料，她的同学一个箭步跨过去，推开了教室的门，“第一个”冲了进去，然后回头望着，露出胜利的微笑。她的光芒顿时隐去，她的心隐隐发痛。她忍住泪水，脱口一句：“第一，是我的，你怎么可以……”她说不出下面的话，说不出来了，她连这个“第一”也失去了。

斯兰妮忘了是在几岁时看到这篇文章，只记得当时能感受小女孩的心情，因为她也是个始终与“第一名”无缘的人，甚至，因为配合家里大人出门时间，连尝尝“第一个”到学校的滋味的机会都没有。

她长大后，更深刻地体会到“第一名”其实已幻化成色彩斑斓的翅膀，在不同的领域中现身：有人在学业中争第一；有人在工作中抢头棒；甚至还有人总缠着恋人，一声一句地问：“我是不是你最终爱的人？”

她还记得，有一回，她朋友莎拉曾经心痛地对她说，她没有办法同时拥有两个好朋友，因为在同一个空间中，她只能有一个最爱，因

此，她经常面临抉择的痛苦，而不知如何去安置两份并列的感情。

乍听之下，也许有人会认为，她指的是异性的恋情，只可惜，真实的状况是，即使是同性的友情，也一样令她为难。

她另一个朋友德鲁，却全然是另一个样：魅力四射，才华横溢，经常是社团中令人注目的热点，认识德鲁的人几乎都可以感受到他热情的付出。他常跟年轻朋友通信，抚慰年少容易受创的心；主动关怀周遭友人，更希望在冷漠疏离的生存空间中，注入一丝爱与暖意。

不久，她得知他交了女朋友，她忍不住揶揄他："那现在我在你心中排第几呀？"他想也不想，便说："第一。"她极不相信地看着他，再问一次："怎么可能！少骗人了。"他狡黠地一笑，然后说："当然排第一，另起一行而已。"

斯兰妮笑弯了腰，不知该怪他的狡黠，还是佩服他的机智。

生活的态度决定了我们生活得开心还是失意。如果能够打开自己的心，满怀信心而又热情地对待生活，用温暖去填充内心的每一处空隙，这样的人活着就是快乐而温暖的。相反地，如果总是期望别人来肯定自己，这样的人就不可能活得快乐。